Grande distribution

P/

STAGES DE PERFECTIONNEMENT 2011 **DISTRIBUTION**

L'AFPA, des formations "prêtes-à-l'emploi" Appelez vite un conseiller AFPA

N° Indigo 0 826 46 14 14

0,15 € TTC / MN

afpa
La formation professionnelle

Nous connaissons votre métier Nous anticipons vos besoins !

Pour développer l'attractivité des rayons, accroître la performance des vendeurs, améliorer les techniques d'accueil aux caisses…
Bref, pour gagner en compétitivité, professionnalisez vos collaborateurs grâce aux stages interentreprises AFPA/Distribution, conçus par des spécialistes du secteur et spécifiquement dédiés à vos besoins.

AFPA, 1er organisme de formations qualifiantes en France, est aussi organisme évaluateur certifié !

Les réglementations évoluent vite !

Vos salariés possèdent-ils toutes les habilitations nécessaires à l'exercice de leur activité ?
Agréée par différents organismes certificateurs (SGS IC, Bureau Veritas…) l'AFPA possède tous les agréments pour préparer aux habilitations et certifications ou assurer leur renouvellement : CACES®, FIMO, SSIAP, SST.

Les habilitations de votre personnel arrivent à échéance ?

Pensez à renouveler les agréments obligatoires, les habilitations, certifications de vos salariés !
Les stages interentreprises de l'AFPA préparent à ces habilitations et certifications, aussi bien dans le cadre d'une formation initiale que d'un renouvellement.

AFAQ ISO 9001

LA QUALITÉ CERTIFIÉE ISO 9001
Agréée OPQF (Office Professionnel de Qualification des Organismes de Formation) depuis 1994, l'AFPA est engagée dans une certification progressive de ses campus selon la norme **ISO 9001**. Un gage supplémentaire d'efficacité !

Sommaire

p02 — Notre gamme de stages de perfectionnement « **Distribution** »
p04 — L'AFPA n'est pas un organisme de formation comme les autres
p06 — Mode d'emploi

p07 — **GESTION DES RAYONS**
p08 — **10057** — Développer la marge commerciale de son rayon
p08 — **10052** — Développer l'attractivité de son rayon
p09 — **10070** — Traiter les réclamations client en prenant en compte les intérêts de l'enseigne
p09 — **10040** — Cibler et analyser sa concurrence
p10 — **10054** — Etablir les prévisions annuelles de son rayon
p10 — **10046** — Optimiser ses stocks
p11 — **10060** — Analyser son tableau de bord et mettre en œuvre des plans d'actions
p11 — **10055** — Maîtriser les calculs commerciaux

p12 — **CONDUITE EN SÉCURITE – CACES®**
p13 — **10811** — CACES® R389- Conduite de chariot catégorie 1 + test CACES® ▲
p13 — **10812** — CACES® R389- Conduite de chariot catégorie 3 + test CACES® ▲
p14 — **10813** — CACES® R389- Conduite de chariot catégorie 5 + test CACES® ▲

p15 — **ANIMATION D'ÉQUIPE**
p16 — **10033** — Organiser et planifier le travail de son équipe
p16 — **10089** — Mobiliser son équipe pour atteindre les objectifs fixés
p17 — **10084** — Former et faire évoluer les membres de son équipe

p18 — **ACCUEIL – VENTE**
p19 — **10027** — Maîtriser les techniques de vente en magasin
p19 — **10132** — Améliorer les techniques d'accueil aux caisses
p20 — **10075** — Développer la dimension commerciale de l'hôtesse de caisse

p21 — **HABILITATIONS ÉLECTRIQUES - LA NOUVELLE RÉGLEMENTATION**

p22 — **PRÉVENTION DES RISQUES – SÉCURITE AU TRAVAIL**
p23 — **10809** — Connaître les gestes et postures pour prévenir les accidents
p23 — **09994** — Sauveteur Secouriste du Travail (SST) - Niveau initial
p24 — **10675** — Sauveteur Secouriste du Travail (SST) - Recyclage
p24 — **11012** — CQP - APS ▲

p25 — **APPROCHE DU HANDICAP DANS L'ENTREPRISE**
p26 — **10952** — Accueillir un travailleur handicapé en entreprise

p27 — **CALENDRIER**

p34 — **CONTACTS ET INSCRIPTIONS**

p37 — **INDEX : TOUS LES STAGES DE PERFECTIONNEMENT 2011**

NATURE DE LA PRESTATION

▲ stage de perfectionnement avec test final

stages développant les compétences indispensables à votre activité en 2011.

L'AFPA c'est une gamme complète de formations distribution

20 stages de perfectionnement

Gestion des rayons

Vos rayons doivent gagner en performance économique ?

- marchandisage,
- optimisation des stocks,
- maîtrise de calculs commerciaux,
- prévisions annuelles

Accueil-vente

Vous souhaitez développer le taux de fidélité des clients ?

Des modules pour garantir la satisfaction client :

- maîtrise des techniques de vente en magasin,
- améliorer l'accueil aux caisses,
- développer la dimension commerciale de l'hôtesse de caisse.

Animation d'équipe

Vous devez gérer un turn-over important ?

Nos stages vous aident à consolider votre expérience du management :

- organiser et planifier le travail,
- mobiliser son équipe,
- former et faire évoluer ses collaborateurs.

Sécurité-logistique

Vous avez des salariés manutentionnaires ?

Parce que la sécurité ne s'improvise pas, des formations réglementaires :

- renouvellement du CACES® R389,
- habilitation CACES® R389 (chariots 1, 3 et 5).

+ 4 parcours pécifiques "+flex"

Un dispositif innovant pour faciliter les projets de mobilité, gagner en flexibilité

Objectif : maîtriser les savoirs de base (expression orale et écrite, principes de base en mathématiques, principaux outils numériques …), être plus à l'aise dans l'entreprise, plus relationnel dans son emploi ou plus performant pour évoluer.

+ 2 formations qualifiantes

Vous avez besoin de recruter des vendeurs spécialisés ou des téléconseillers ? Pensez à l'alternance !

L'AFPA est un acteur résolument engagé dans les formations en alternance : toutes nos formations diplômantes peuvent être réalisées avec un financement « contrat de professionnalisation ».Un réel bénéfice pour votre enseigne comme pour vos vendeurs spécialisés en magasin ou vos conseillers service client à distance !

Optez pour la double compétence !

Pour mieux conseiller vos clients et vendre plus et parce qu'aujourd'hui la polyvalence est un véritable enjeu commercial, nous créons, pour vous, des stages sur mesure afin que vos vendeurs acquièrent la double compétence commerciale et technique.

Du vert pour vendre plus ?

L'AFPA intègre désormais le développement durable dans vos problématiques commerciales grâce à quatre stages labellisés. Etiquetage énergétique, recyclage, produits bio, mais aussi la réduction des transports de marchandises, la limitation des nuisances ou un bon climat social sont autant d'atouts pour votre enseigne.

des services d'accompagnement personnalisés

Service Client « Suivi Intégral »

Pour vous accompagner dans vos démarches, l'AFPA a mis en place un dispositif unique de relation client :

- Une **centrale de réservation** accessible par téléphone

N° Indigo 0 826 46 14 14

0,15 € TTC / MN

ou e-mail : **inscriptions@ .fr**

- Une information **« en temps réel »** des disponibilités sur la date de votre choix et sur toute la France.
- **La gestion des subrogations et/ou remboursements** éventuels auprès de votre OPCA.
- **Un traitement de A à Z de la gestion administrative et financière** des inscriptions (convention de stage, convocation du stagiaire, plan d'accès au campus AFPA, retour des feuilles de présence…).

Aide aux montages financiers

Savez-vous que les formations AFPA peuvent bénéficier d'aides accordées par des organismes collecteurs agréés, des collectivités territoriales ou des fonds européens ? L'AFPA vous aide à les identifier et les mettre en place. Elle vous apporte une aide précieuse **dans le montage et la gestion de votre dossier** ainsi que dans la mise en place de projets mobilisant de nombreux partenaires et de multiples financements.

Mise place de la GPEC

L'AFPA vous propose un ensemble de solutions complémentaires qui concilient les intérêts de votre entreprise et ceux de vos salariés :

- définition des **référentiels de vos emplois**,
- évaluation, **bilan des compétences** de vos salariés,
- **validation des acquis de l'expérience** professionnelle (VAE) pour ceux de vos collaborateurs qui exercent depuis au moins 3 ans un métier de la distribution,
- conseil dans la **conception de vos plans de formation**,
- appui au **recrutement.**

L'AFPA c'est aussi…

1er organisme de formations qualifiantes en France,

l'AFPA vous propose une large palette de formations et de stages de perfectionnement pour professionnaliser tous vos collaborateurs : **secrétariat, comptabilité, gestion, bureautique, langues, sécurité, logistique, réparation… articulée autour de 300 métiers, de l'ouvrier au technicien supérieur.**

Programmes, dates et lieux sont disponibles sur **afpa.fr**

L'AFPA N'EST PAS UN ORGANISME DE FORMATION COMME LES AUTRES !

engagée

Créée il y a plus de 60 ans, l'AFPA (Association nationale pour la Formation Professionnelle des Adultes) se mobilise dans tous les grands secteurs de l'économie, et notamment la distribution puisqu'elle est partenaire de nombreuses fédérations professionnelles : Fédération de la Vente Directe, Intergros, FORCO, AGEFOS PME, …

puissante

Avec **30 formations** en catalogue, dont **20 stages** interentreprises, **l'offre AFPA couvre la plupart des besoins en qualification et en compétences des salariés de la distribution** : accueil, vente, gestion des rayons, manutention, animation d'équipe.
Cette force, l'AFPA la met à votre service pour assurer la qualité de vos ressources humaines, l'adéquation des savoir-faire… pour contribuer à la professionnalisation de vos salariés, améliorer leur employabilité grâce à l'acquisition de nouvelles compétences.

attentive

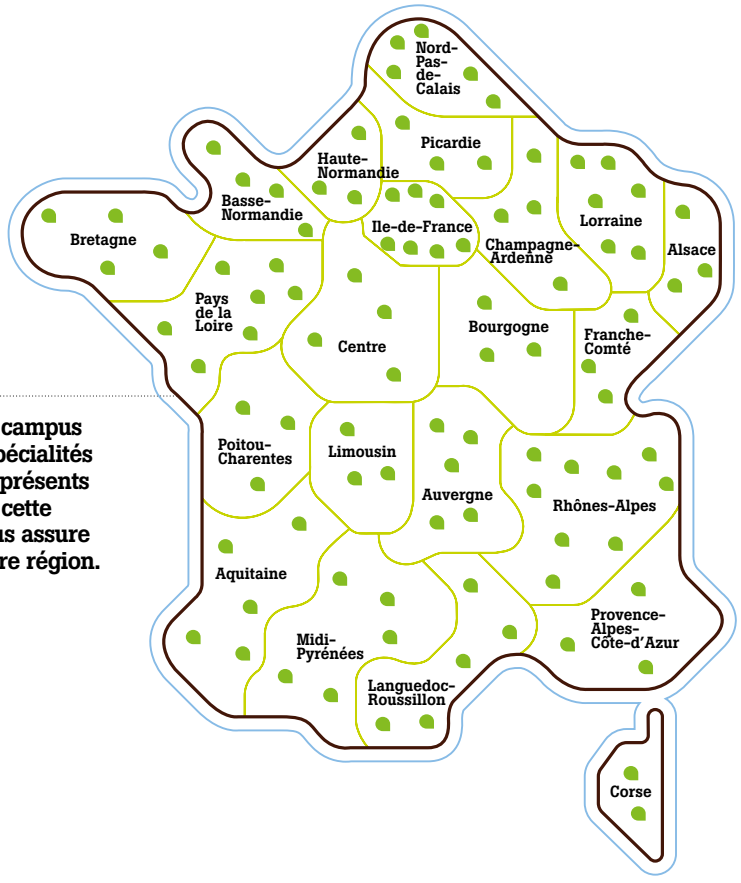
Grâce à sa connaissance concrète de votre environnement complexe, l'AFPA répond très précisément à votre demande, et même, anticipe vos besoins en compétences. L'AFPA conçoit pour vous des actions « sur mesure » et forme vos collaborateurs avec un calendrier souple (de 2 à 5 jours, en fonction du profil de vos salariés et de vos objectifs de formation) et à votre convenance : au sein de votre entreprise, dans ses campus ou même à distance !

pionnière

Notre force et notre fierté, ce sont les ingénieurs de notre bureau d'études entièrement consacrés au suivi de l'évolution des emplois, des compétences et des impacts réglementaires de votre secteur. Les offres que nous vous proposons sont ainsi actualisées régulièrement. L'AFPA est le seul organisme en France à proposer des modules de formation intégrant une dimension « développement durable » aux stagiaires.

Où que vous soyez, nous y sommes aussi !

Avec 186 campus de formation, dont 52 campus dédiés qui proposent une ou plusieurs spécialités de formation distribution, nous sommes présents dans toute la France. Outre le confort de cette proximité, cette dimension nationale vous assure une qualité constante quelle que soit votre région.

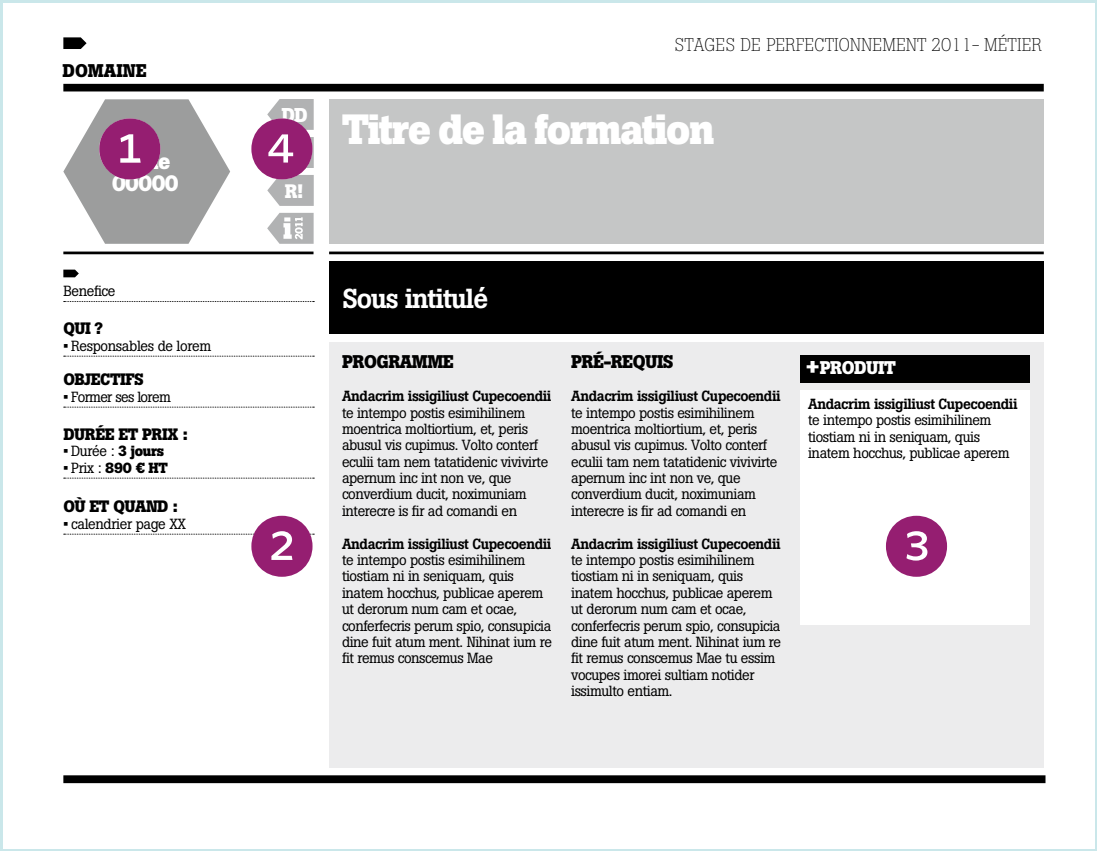


L'AFPA, partenaire formation de la distribution

efficace

Notre force et notre différence, ce sont nos formateurs : tous des professionnels ayant exercé plus de cinq ans le métier qu'ils enseignent. Les stagiaires bénéficient des matériaux et technologies de dernière génération. Chaque programme de formation répond à vos préoccupations du moment : il est conçu par un spécialiste de votre secteur.

MODE D'EMPLOI DES FICHES


STAGES DE PERFECTIONNEMENT 2011 - MÉTIER
DOMAINE
1
00000
4
DD
R!
2011
Titre de la formation
Sous intitulé
Benefice
QUI ?
▪ Responsables de lorem
OBJECTIFS
▪ Former ses lorem
DURÉE ET PRIX :
▪ Durée : 3 jours
▪ Prix : 890 € HT
OÙ ET QUAND :
▪ calendrier page XX
2
PROGRAMME
Andacrim issigiliust Cupecoendii te intempo postis esimihilinem moentrica moltiortium, et, peris abusul vis cupimus. Volto conterf eculii tam nem tatatidenic vivivirte apernum inc int non ve, que converdium ducit, noximuniam interecre is fir ad comandi en
Andacrim issigiliust Cupecoendii te intempo postis esimihilinem tiostiam ni in seniquam, quis inatem hocchus, publicae aperem ut derorum num cam et ocae, conferfecris perum spio, consupicia dine fuit atum ment. Nihinat ium re fit remus conscemus Mae
PRÉ-REQUIS
Andacrim issigiliust Cupecoendii te intempo postis esimihilinem moentrica moltiortium, et, peris abusul vis cupimus. Volto conterf eculii tam nem tatatidenic vivivirte apernum inc int non ve, que converdium ducit, noximuniam interecre is fir ad comandi en
Andacrim issigiliust Cupecoendii te intempo postis esimihilinem tiostiam ni in seniquam, quis inatem hocchus, publicae aperem ut derorum num cam et ocae, conferfecris perum spio, consupicia dine fuit atum ment. Nihinat ium re fit remus conscemus Mae tu essim vocupes imorei sultiam notider issimulto entiam.
+PRODUIT
Andacrim issigiliust Cupecoendii te intempo postis esimihilinem tiostiam ni in seniquam, quis inatem hocchus, publicae aperem
3

1 Code AFPA

Il est précieux, notez-le ! En le saisissant dans la rubrique «rechercher une formation – mot-clé» sur le site www.afpa.fr, vous avez accès à de nombreux services : dates et lieux du stage en temps réel, téléchargement du bulletin d'inscription, préinscription en ligne, coordonnées du campus, plan d'accès… Il vous permet également de retrouver cette formation dans le calendrier.

2 Où et quand ?

Le calendrier vous permet de connaître immédiatement les dates et les lieux du stage de perfectionnement qui vous intéresse. Pensez toutefois à consulter régulièrement notre site www.afpa.fr : notre offre se construit tout au long de l'année, en fonction des demandes ou de l'actualité.

3 Le + produit

Toutes nos formations sont dispensées par des professionnels ayant exercé le métier au minimum 5 années, dans un contexte et une pédagogie centrés sur l'exercice du métier. Certaines bénéficient de conditions spécifiques qui constituent des atouts décisifs : matériel de dernière génération, process innovant…
Elles sont signalées dans cet encart.

4 Particularités

DD

DÉVELOPPEMENT DURABLE
Les stages signalés prennent en compte les enjeux du développement durable. Ils permettent d'acquérir des compétences et des pratiques professionnelles respectueuses de l'environnement, de façon à répondre aux exigences des entreprises et aux savoir-faire de demain.

R!

RÉGLEMENTAIRE
Ce pictogramme signale une formation réglementaire.

N

NOUVEAUTÉ
Ce pictogramme vous signale un stage nouveau.

i 2011

INDISPENSABLE
Ce pictogramme repère les stages développant les compétences indispensables à votre activité en 2011.

GESTION DES RAYONS

Développer la marge commerciale de son rayon
Code 10057 - page 8

Développer l'attractivité de son rayon
Code 10052 - page 8

Traiter les réclamations client en prenant en compte les intérêts de l'enseigne
Code 10070 - page 9

Cibler et analyser sa concurrence
Code 10040 - page 9

Etablir les prévisions annuelles de son rayon
Code 10054 - page 10

Optimiser ses stocks
Code 10046 - page 10

Analyser son tableau de bord et mettre en œuvre des plans d'actions
Code 10060 - page 11

Maîtriser les calculs commerciaux
Code 10055 - page 11

La performance économique du rayon est un point clé.
L'AFPA vous propose une gamme de formations dédiée aux vendeurs et responsables de rayons pour assurer une gestion optimale des rayons.

MODE D'EMPLOI DES FICHES p/6

DD DÉVELOPPEMENT DURABLE
R! RÉGLEMENTAIRE
N NOUVEAUTÉ
i 2011 INDISPENSABLE

Code 10057

DD N R! i 2011

Développer la marge commerciale de son rayon

Pour une performance économique durable

Dans un contexte de tension sur les prix et de nouvelle législation sur les marges arrières, les enseignes recherchent une parfaite maîtrise des marges commerciales.
La performance économique du rayon est donc un point clé.

QUI ?
- Responsables de rayon / managers

OBJECTIF(S)
- Savoir utiliser les indicateurs de marge commerciale
- Utiliser les méthodes de gestion performantes
- Gérer les promotions
- Maîtriser les démarques connues et inconnues.

DURÉE ET PRIX
- Durée : **2 jours**
- Prix **: 590 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 28

PROGRAMME

Les indicateurs agissant sur la marge commerciale

Les méthodes de gestion
- Les alignements de prix
- Calcul du seuil de revente à perte
- Les techniques de compensation de marge
- La gestion des promotions
- Le choix des produits
- Les têtes de gondole
- Le saisonnier
- Le fond de rayon

La gestion des démarques
- La démarque connue
- La démarque inconnue

La législation commerciale sur les prix
- Historique
- Dernières évolutions

PRÉ-REQUIS
Aucun

+PRODUIT

Check-lists pour garantir la mise en œuvre des méthodes.

Code 10052

DD N R! i 2011

Développer l'attractivité de son rayon

Les techniques de marchandisage

Face à la multiplicité des références, les enseignes recherchent une meilleure lisibilité du linéaire, Cette formation apporte méthodes et outils nécessaires à la maîtrise des fondamentaux du marchandisage.

QUI ?
- Employés de libre service
- Vendeurs / Vendeuses
- Responsables de rayon
- Gérants de magasin

OBJECTIF(S)
- Connaître les éléments clé du marchandisage
- Maintenir en permanence une présentation marchande de ses linéaires
- Respecter les implantations définies par l'entreprise
- Mettre en œuvre des présentations innovantes et attractives
- Associer développement durable et attractivité commerciale

DURÉE ET PRIX
- Durée : **2 jours**
- Prix **: 590 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 28

PROGRAMME

Maîtriser les principes de base du Marchandisage
- Le vocabulaire du marchandisage
- Les règles d'organisation d'une surface de vente
- Le mobilier
- La décoration, la PLV
- La charte signalétique

Les trois formes de marchandisage
- Le marchandisage d'organisation
- Le marchandisage de gestion
- Le marchandisage de séduction

Connaître les typologies d'implantation
- Les différents types d'implantation
- Les différentes zones du linéaire
- L'allocation du linéaire et la capacité linéaire
- Les règles d'implantation des produits
- Les objectifs d'une implantation (CA, Marge, Productivité)
- Le double placement : quand et comment le préconiser

Réaliser une implantation
- Le plannogramme, son rôle, son utilisation
- L'organisation en amont
- Les conditions de réussite
- La mise en œuvre d'une implantation
- Le suivi d'une implantation
- L'adaptation aux variations saisonnières

Utiliser le développement durable comme source d'attractivité commerciale
- Les produits BIO
- Les éco labels
- Le commerce équitable
- Les fournisseurs locaux
- L'affichage environnemental

PRÉ-REQUIS
Aucun

Code 10070

DD N R! i 2011

Traiter les réclamations client en prenant en compte les intérêts de l'enseigne

Bonnes pratiques et entraînement intensif

Une concurrence de plus en plus forte, des clients de moins en moins fidèles, des vendeurs en difficulté, autant d'éléments qui font du traitement réussi des réclamations un critère de performance pour l'enseigne. Cette formation apporte à tous les salariés en magasin, les réponses opérationnelles pour traiter les réclamations client avec deux objectifs : prendre en compte les intérêts de l'entreprise et fidéliser la clientèle.

QUI ?
- Vendeurs / Vendeuses
- Responsables de rayon
- Responsables de caisses
- Personnel SAV

OBJECTIF(S)
- Appliquer une méthodologie efficace des traitements des réclamations clients
- S'approprier les techniques comportementales adéquates
- Mettre en œuvre le suivi des réclamations

DURÉE ET PRIX
- Durée : **2 jours**
- Prix **: 590 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 28

PROGRAMME

Gérer le premier contact avec un client insatisfait
- Le contexte de la réclamation
- La phase de contact
- Les conditions de réussite

Adopter les comportements efficaces
- Ecoute et assertivité
- Attitude positive
- Reformulation
- Mettre en place une situation de dialogue
- Gestion du stress

Donner satisfaction aux clients en préservant les intérêts de l'entreprise
- Les techniques d'argumentation
- La négociation
- La compensation

Assurer le suivi du traitement des réclamations
- La formalisation du traitement
- Les actions correctives

PRÉ-REQUIS
Aucun

Code 10040

DD N R! i 2011

Cibler et analyser sa concurrence

Méthodes et outils pour rester compétitif

Face au nombre croissant de concurrents dans leur zone de chalandise, les magasins doivent se focaliser et choisir d'analyser de manière permanente deux ou trois concurrents « cible ». Cette pratique assure une réactivité forte et améliore nettement les résultats. Cette formation traite toutes les étapes de l'analyse concurrentielle et apporte méthode et réflexes essentiels.

QUI ?
- Vendeurs / Vendeuses
- Responsables de rayon / Managers

OBJECTIF(S)
- Identifier et cibler sa concurrence
- Analyser les informations recueillies
- Mettre en place des actions correctives
- Faire le choix des principaux concurrents

DURÉE ET PRIX
- Durée : **2 jours**
- Prix **: 590 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 28

PROGRAMME

La zone de chalandise
- Zone primaire, zone secondaire, zone tertiaire
- Analyse de la clientèle : profil socio-démographique, potentiel de consommation

La concurrence
- Identifier les concurrents potentiels
- Faire le choix des principaux concurrents

L'enquête d'assortiment et de prix
- Analyser l'offre commerciale
- Analyser les prix
- Les promotions
- La présentation marchande

Le rapport d'étonnement
- Les éléments remarquables
- Les critiques, les éléments surprenants
- Les points forts, les points faibles

Le traitement des informations
- Positionnement prix
- Péréquation de marge
- Seuil de revente à perte
- Repositionnement de l'offre

La mise en œuvre de plans d'actions
- Remontée d'informations à la hiérarchie
- Alerte à la centrale d'achat

PRÉ-REQUIS
Aucun

+PRODUIT

Traite toutes les étapes de l'analyse concurrentielle de la zone de chalandise.

Code 10054

DD N R! i 2011

Etablir les prévisions annuelles de son rayon

Méthode et outils pour des prévisions pertinentes

L'élaboration des prévisions annuelles est une étape cruciale de la mission d'un chef de rayon. Au-delà d'élaborer les prévisions, il s'agit d'expliquer et de convaincre sa hiérarchie des choix réalisés et d'argumenter efficacement.

QUI ?
- Chef de rayon / Gérant de magasin
- Responsable de boutique
- Responsable d'univers marchands

OBJECTIF(S)
- Identifier les informations pour établir les prévisions
- Rechercher ces informations
- Construire les prévisions annuelles

DURÉE ET PRIX
- Durée : **3 jours**
- Prix **: 890 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 28

PROGRAMME

Les principales étapes de l'élaboration des prévisions
- Les méthodes de prévision
- Le calendrier

Repérer les sources d'informations
- Etudes, panels
- Historiques de gestion et de vente

Analyser les informations utiles
- Les préconisations de l'enseigne
- La demande
- La concurrence
- Le plan publi-promotionnel
- Le marché
- Les ventes (CA, évolution, ratios, PDM, objectifs…)
- Les stocks, la marge, les frais de personnel

Construire les prévisions
- Définir les objectifs et les budgets de son univers marchand
- Construire un compte d'exploitation prévisionnel

Présenter et vendre ses prévisions
- Défendre ses objectifs
- Argumenter ses choix

PRÉ-REQUIS
- Programme Niv.1
- Programme Niv.2

Code 10046

DD N R! i 2011

Optimiser ses stocks

Conjuguer les flux tendus et les assortiments définis par l'enseigne

La compétitivité de l'entreprise peut être particulièrement affectée par sa gestion des stocks, raison suffisante pour y porter une grande attention. Une gestion des stocks performante évite ruptures et sur stocks et améliore sensiblement la rentabilité. Cette formation apporte les fondamentaux de la gestion de stocks pour supprimer les ruptures et garantir au client la présence d'un assortiment complet.

QUI ?
- Employés de libre service
- Vendeurs / Vendeuses
- Responsables de rayon

OBJECTIF(S)
- Utiliser les outils de gestion de stock
- Passer des commandes de manière efficace
- Garantir la présence des assortiments
- Agir en faveur du développement durable

DURÉE ET PRIX
- Durée : **2 jours**
- Prix **: 590 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 28

PROGRAMME

Gérer les commandes
- La détermination d'une commande
- La livraison et la réception, les litiges
- Le traitement des retours de marchandises

Gérer les stocks
- La définition d'un stock
- Les modes d'approvisionnement
- Les inventaires tournants
- La démarque connue et inconnue
- Rotation, taux de couverture

Anticiper les ruptures de stock
- Le relevé de rupture
- Les causes de rupture
- Les conséquences d'une rupture
- Le traitement des ruptures

Traiter la gestion des surstocks
- L'analyse des causes
- Les conséquences des surstocks
- Les stocks à risque

Assurer le contrôle des assortiments
- Le permanent et le saisonnier
- Les méthodes de contrôle
- Les écarts et les mesures correctives

Prendre en compte le développement durable dans la gestion des stocks
- La réduction des transports
- La limitation des nuisances
- La réduction des TMS
- Les gains de stockage

PRÉ-REQUIS
Aucun

Code 10060

DD N R! i 2011

Analyser son tableau de bord et mettre en œuvre des plans d'actions

Les nombreuses opérations commerciales et l'agressivité des concurrents sur les prix ont des incidences importantes sur la gestion des tableaux de bord. Les responsables de rayon ont besoin d'une méthodologie éprouvée et de réactivité pour analyser les résultats et mettre en œuvre des plans d'actions efficaces.

QUI ?
- Chef de rayon / Gérant de magasin
- Responsable de boutique
- Responsable d'univers marchands

OBJECTIF(S)
- Identifier dans le tableau de bord les informations utiles à la gestion de son rayon
- Analyser les tableaux de bord
- Mettre en œuvre les actions correctives

DURÉE ET PRIX
- Durée : **3 jours**
- Prix : **890 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 28

Méthode et analyse des indicateurs

PROGRAMME

Définir le tableau de bord
- Les composants
- Les éléments clés
- Analyser et exploiter l'information
- Bilan des réalisations
- Prise en compte des objectifs prévisionnels
- Sélection des indicateurs les plus significatifs
- Calculer et interpréter les écarts

Piloter son activité
- Mettre en place un suivi régulier
- Mesurer l'impact des écarts sur les résultats
- Communiquer sur les résultats et les écarts

Elaborer des plans d'actions
- Fixer de nouveaux objectifs
- Mettre en place des actions correctives pour corriger les écarts

PRÉ-REQUIS
Aucun

+PRODUIT

Mise en chiffres de la réalité du terrain.

Code 10055

DD N R! i 2011

Maîtriser les calculs commerciaux

La gestion informatisée et la centralisation des informations tendent à faire disparaître la pratique des calculs commerciaux. Ce stage permet d'entraîner vos collaborateurs à la pratique de ces calculs pour améliorer vos ventes.

QUI ?
- Vendeurs / Vendeuses
- Toute personne amenée à réaliser des actes de vente

OBJECTIF(S)
- Effectuer avec fiabilité les calculs commerciaux
- Maîtriser les formules et les finalités
- S'entraîner en situation professionnelle

DURÉE ET PRIX
- Durée : **2 jours**
- Prix **: 590 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 29

Apprendre les formules de calculs et les mettre en pratique

PROGRAMME

Les calculs de base
- Pourcentages directs et indirects
- La règle de trois, les proportionnalités
- Les arrondis

Le calcul des prix de vente
- Le tarif
- Les conditions commerciales, les remises
- Les calculs en cascade
- La règlementation des prix et son application
- Les taxes spécifiques
- Les prix de revient
- La TVA
- Le calcul des marges
- La marge commerciale
- Le taux de marque
- Les coefficients multiplicateurs
- Calculer la marge en valeur

PRÉ-REQUIS
Aucun

CONDUITE EN SÉCURITÉ – CACES®

CACES® R389 – Conduite de chariot catégorie 1 + test CACES®
Code 10811– page 13

CACES® R389 – Conduite de chariot catégorie 3 + test CACES®
Code 10812 – page 13

CACES® R389 – Conduite de chariot catégorie 5 + test CACES®
Code 10813 – page 14

Parce que la sécurité est incontournable, les caristes doivent être habilités à la conduite d'engins. Découvrez nos formules de formation à la conduite d'engins de manutention à conducteur porté, conformément à la recommandation dite R389 de la CNAM-TS.

MODE D'EMPLOI DES FICHES p/6

DD DÉVELOPPEMENT DURABLE

R! RÉGLEMENTAIRE

N NOUVEAUTÉ

i 2011 INDISPENSABLE

Code 10811

DD N R! i 2011

CACES® R389 : Conduite de chariot de catégorie 1 + test CACES®

Engins de manutention à conducteur porté

Epreuves théoriques et pratiques pour obtenir le CACES® catégorie 1

QUI ?
- Tout conducteur amené à conduire cette catégorie de chariot

OBJECTIF(S)
- Connaître et respecter la réglementation sur la conduite de chariots de manutention et la recommandation R389 : Conduire et manœuvrer en sécurité

DURÉE ET PRIX
- Durée : **3 jours** (durée adaptable selon l'expérience du salarié dans la conduite de cet engin de manutention)
- Prix **: 450 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 29

PROGRAMME

Connaître la réglementation R389

Vérifier l'adéquation du chariot avec les opérations à réaliser

Effectuer les vérifications de prise et de fin de poste

Circuler à vide et en charge

Charger et décharger un véhicule par l'arrière à partir d'un quai

Repérer les anomalies et les signaler

Test CACES® catégorie 1

PRÉ-REQUIS

Présenter un certificat d'aptitude médicale comme exigé par le décret du 3 décembre 1998 (J.O n° 280 page 18215) relatif à la conduite des engins de manutention à conducteur porté

Se munir de chaussures de sécurité

+PRODUIT

La formation est assurée par un campus AFPA agréé CACES®.

Code 10812

DD N R! i 2011

CACES® R389 : Conduite de chariot catégorie 3 + test CACES®

Engins de manutention à conducteur porté

Cette formation permet aux salariés de se former à la conduite en sécurité des engins de manutention à conducteur porté de catégorie 3, conformément à la recommandation dite R389 de la CNAM-TS.

QUI ?
- Cariste

OBJECTIF(S)
- Connaitre la réglementation et la recommandation
- Apprendre la conduite en sécurité

DURÉE ET PRIX
- Durée : **5 jours** (durée variable selon expérience)
- Prix **: 550 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 29

PROGRAMME

Vérifier l'adéquation du chariot avec les opérations à réaliser

Effectuer les vérifications de prise et de fin de poste

Circuler à vide et en charge, marche AV et AR, en virage Prise, transport et dépose d'une charge longue ou volumineuse

Circuler sur un plan incliné

Effectuer des gerbages et des rangements en pile

Effectuer stockages et destockages jusqu'à une hauteur de 4 m

Charger et décharger un véhicule latéralement

Repérer les anomalies et les signaler

Test CACES® catégorie 3

PRÉ-REQUIS

Aptitude médicale comme exigé par le décret du 3 décembre 1998 (J.O n° 280 page 18215) relatif à la conduite des engins de manutention à conducteur porté

Se munir de chaussures de sécurité

+PRODUIT

La formation est assurée par un campus AFPA agréé CACES®.

Code 10813

DD

N

R!

i 2011

CACES® R389 – Conduite de chariot catégorie 5 + test CACES®

Engins de manutention à conducteur porté

Cette formation permet aux salariés de se former à la conduite en sécurité des engins de manutention à conducteur porté de catégorie 5, conformément à la recommandation dite R389 de la CNAM-TS.

QUI ?
- Cariste

OBJECTIF(S)
- Connaître la réglementation et la recommandation
- Apprendre la conduite en sécurité

DURÉE ET PRIX
- Durée : **5 jours** (durée variable selon expérience)
- Prix **: 550 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 29

PROGRAMME

Vérifier l'adéquation du chariot avec les opérations à réaliser

Effectuer les vérifications de prise et de fin de poste
Circuler à vide et en charge, marche AV et AR, en virage

Effectuer des gerbages et des rangements en piles

Effectuer des stockages et destockages à toutes les hauteurs jusqu'à au moins 6 m

Repérer les anomalies et les signaler

Test CACES® catégorie 5

PRÉ-REQUIS

Aptitude médicale comme exigé par le décret du 3 décembre 1998 (J.O n° 280 page 18215) relatif à la conduite des engins de manutention à conducteur porté

Se munir de chaussures de sécurité

+PRODUIT

La formation est assurée par un campus AFPA agréé CACES®.

ANIMATION D'ÉQUIPE

Organiser et planifier le travail de son équipe
Code 10033 - page 16

Mobiliser son équipe pour atteindre les objectifs fixés
Code 10089 - page 16

Former et faire évoluer les membres de son équipe
Code 10084 - page 17

Les enseignes de distribution connaissent un turn-over important. Les formations AFPA apportent aux managers et responsables de rayons les techniques essentielles pour un management performant.

MODE D'EMPLOI DES FICHES p/6

DD DÉVELOPPEMENT DURABLE

R! RÉGLEMENTAIRE

N NOUVEAUTÉ

i 2011 INDISPENSABLE

Code 10033

DD N R! i 2011

Organiser et planifier le travail de son équipe

Analyser le travail, communiquer et créer de la cohésion

Une planification du travail bien structurée génère un bon climat social et une productivité accrue au sein du rayon. Cette formation apporte des réponses pratiques pour acquérir de nouveaux repères et enrichir ses savoir-faire.

QUI ?
- Responsables de rayon
- Managers de rayon
- Responsables de caisses

OBJECTIF(S)
- Identifier la charge de travail
- Connaître les principes de base de la législation du travail
- Organiser les plannings en fonction des tâches et des compétences de chaque collaborateur

DURÉE ET PRIX
- Durée : **2 jours**
- Prix **: 590 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 30

PROGRAMME

Analyser le travail de l'équipe
- Analyse quantitative et qualitative d'une semaine type
- Recensement des tâches
- Temps alloués aux tâches
- Principaux facteurs influençant l'activité de l'équipe
- Organisation des postes de travail
- Moyens humains et matériels

Identifier les tâches clefs
- Hiérarchisation des tâches
- Définition des priorités

Répartir et planifier l'activité de chaque collaborateur
- Affectation des tâches en fonction des compétences
- Réalisation des plannings hebdomadaires
- Diffusion, communication au sein de l'équipe
- Contrôler et réguler l'activité de son équipe
- Le suivi des tâches effectuées
- La pratique de la délégation
- La reconnaissance du travail bien fait
- L'entretien de régulation

Appliquer les principes de base de la législation du travail
- Le règlement intérieur
- La convention collective
- Le contrat de travail
- Les règles d'hygiène et de sécurité
- Les horaires, les amplitudes de travail, les congés

Utiliser des méthodes de communication adaptées
- La communication au quotidien
- La transmission de consignes
- L'information ascendante

PRÉ-REQUIS
Aucun

Code 10089

DD N R! i 2011

Mobiliser son équipe pour atteindre les objectifs fixés

Des techniques managériales au service d'un projet partagé

Le contexte concurrentiel rend la réalisation des objectifs de plus en plus difficile. Fixer des objectifs réalisables mais ambitieux reste un enjeu de la motivation des équipes. Cette formation apporte l'essentiel des techniques managériales pour mobiliser son équipe autour d'un projet commun.

QUI ?
- Responsables de rayon
- Managers de rayon
- Responsables de caisses

OBJECTIF(S)
- Obtenir l'adhésion des collaborateurs à un projet ambitieux
- Mobiliser son équipe pour atteindre ses objectifs
- Mettre en œuvre des techniques managériales et de communication adaptées

DURÉE ET PRIX
- Durée : **3 jours**
- Prix **: 890 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 30

PROGRAMME

La cohésion d'une équipe
- Les caractéristiques et modes de fonctionnement d'un groupe
- L'évolution du groupe, son potentiel
- La notion d'objectif commun
- Fonctionnement des individus dans un groupe

Les valeurs de l'entreprise
- Instaurer des valeurs communes
- Construire des règles du jeu partagées

Les modes de management
- Fixer des objectifs
- Clarifier la pertinence des rôles de chacun
- Susciter l'adhésion
- Apprendre à gérer les conflits
- Asseoir son leadership et le faire reconnaître
- Les techniques de communication
- Informer, écouter
- Communiquer efficacement
- Encourager les échanges et la compréhension

Les techniques d'animation
- Mettre en place un jeu participatif
- Encourager la force de proposition d'une équipe
- Favoriser le déclic des idées

La construction d'un projet d'équipe
- La mise en œuvre d'un challenge
- La valorisation des réalisations
- La reconnaissance des contributions de chacun pour susciter l'engagement

PRÉ-REQUIS
Aucun

+PRODUIT

Apporte les éléments-clés de la motivation d'équipe.

Code 10084

DD

N

R!

i 2011

Former et faire évoluer les membres de son équipe

Les enseignes de distribution connaissent un turn-over important. En formant leurs collaborateurs, les magasins fidélisent et stabilisent leurs équipes. Cette action de formation permettra aux entreprises de gagner en productivité et d'avoir des collaborateurs motivés.

QUI ?
- Responsables de rayon
- Managers de rayon
- Responsables de caisses

OBJECTIF(S)
- Former ses collaborateurs
- Contribuer à l'évolution professionnelle des membres de son équipe
- Associer Management et Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE)

DURÉE ET PRIX
- Durée : **3 jours**
- Prix **: 890 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 30

De l'identification des besoins de formation à la mesure des impacts

PROGRAMME

Identifier les besoins d'évolution de compétences
- L'entretien d'évaluation, un levier du développement des compétences
- L'écoute de son personnel

Définir un plan de formation
- La détection des besoins de formation en lien avec les évolutions attendues des compétences
- L'élaboration d'un plan de formation en cohérence avec le projet RH de l'enseigne

Mettre en œuvre une formation
- Identifier les enjeux
- Définir les objectifs opérationnels et pédagogiques
- Définir les messages à transmettre
- Organiser la progression pédagogique
- Elaborer les supports

Utiliser les techniques d'animation
- Besoins du groupe en formation et rôle du formateur
- Prendre en main un groupe
- Susciter la participation, impliquer chacun
- Gérer les situations délicates
- Evaluer la formation

Mesurer les impacts de la formation
- La mise en œuvre d'un plan d'actions
- L'entretien de régulation.

Faire évoluer son équipe dans un contexte socialement responsable
- Les compétences locales
- L'égalité homme-femme
- La lutte contre les discriminations
- La gestion du stress au travail

PRÉ-REQUIS
Aucun

ACCUEIL – VENTE

Maîtriser les techniques de vente en magasin
Code 10027 - page 19

Améliorer les techniques d'accueil aux caisses
Code 10132 - page 19

Développer la dimension commerciale de l'hôtesse de caisse
Code 10075 - page 20

Les enseignes de distribution investissent dans leur force de vente et dans la fidélisation des clients. L'AFPA propose des formations aux techniques les plus efficaces de vente en magasin, à l'accueil aux caisses et la démarche commerciale pour les hôtes(ses) de caisse et les conseillers/vendeurs.

MODE D'EMPLOI DES FICHES p/6

DD DÉVELOPPEMENT DURABLE

R! RÉGLEMENTAIRE

N NOUVEAUTÉ

i 2011 INDISPENSABLE

Code 10027

DD N R! i 2011

Maîtriser les techniques de vente en magasin

Les enseignes de la distribution investissent dans leur force de vente pour défendre leurs parts de marché face à la concurrence. Cette formation apporte les méthodes et outils nécessaires à la maîtrise des techniques de vente et l'amélioration opérationnelle des résultats.

QUI ?
- Conseillers / Vendeurs

OBJECTIF(S)
- Mettre en œuvre les 7 étapes de la vente
- Maîtriser les techniques d'argumentation
- Présenter son produit ou service et traiter les objections
- Engager le client dans la prise de décision
- Devenir un acteur du développement durable

DURÉE ET PRIX
- Durée : **3 jours**
- Prix **: 890 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 30

Les 7 étapes de la vente

PROGRAMME

S'approprier les étapes d'un entretien vente
- De l'accueil à la prise de congé

Optimiser l'accueil du client
- Les règles d'un bon accueil
- La prise de contact

Découvrir les besoins et les motivations d'achat du client
- Les motivations d'achat (méthode SONCAS)
- Les signaux d'achat et les freins
- Le recueil des attentes
- L'analyse et la reformulation du besoin

Proposer une offre adaptée
- La formulation d'une proposition
- L'adaptation de l'offre en fonction des besoins exprimés et latents

Construire un argumentaire de vente
- Les principes de l'argument : bénéfice, avantage, caractéristiques, preuves
- La réponse aux objections

Conclure la vente
- La vente complémentaire
- Les services associés
- La fidélisation
- La prise de congé

Préparer sa journée de vente
- La prise de consigne
- La préparation personnelle
- La vérification de l'espace de travail

Analyser sa pratique professionnelle
- L'auto évaluation d'un acte de vente

Utiliser les atouts du développement durable pour vendre plus
- L'étiquetage énergétique
- Les normes environnementales
- Le recyclage des produits
- Les fournisseurs RSE

PRÉ-REQUIS
Aucun

+PRODUIT
Contient un plan d'actions personnalisé : préparer une journée de vente et définir les axes d'amélioration.

Code 10132

DD N R! i 2011

Améliorer les techniques d'accueil aux caisses

Les grandes enseignes investissent sur la fidélisation des clients. L'accueil en magasin est un élément incontournable de la relation client. Cette formation apporte les éléments clefs pour adopter les comportements d'accueil performant.

QUI ?
- Hôtes / Hôtesses de caisse en magasin

OBJECTIF(S)
- Optimiser la phase d'accueil aux caisses
- Adapter ses attitudes aux exigences du client

DURÉE ET PRIX
- Durée : **2 jours**
- Prix **: 590 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 30

Pour fidéliser les clients et améliorer l'image du magasin

PROGRAMME

L'accueil et la relation client
- La place de l'accueil dans la relation client
- Définir les caractéristiques d'un bon accueil
- L'observation de la clientèle
- La prise en charge d'un client

Appliquer les règles de base de la communication
- La communication verbale et non verbale
- Les comportements à adopter, ceux à bannir
- L'apparence
- Ecoute, empathie
- Reformulation, feed-back

Traiter les réclamations clients
- Définir une réclamation
- Pourquoi s'en préoccuper ?
- Savoir répondre
- Gérer les clients mécontents

Agir en situation difficile
- Savoir maîtriser ses émotions
- Gérer son stress et celui des autres
- Faire face à une agression verbale

PRÉ-REQUIS
Aucun

Code 10075

DD

N

R!

i 2011

Développer la dimension commerciale de l'hôtesse de caisse

Le poste de « caissière vendeuse » est un facteur clé de fidélisation. La recherche de polyvalence devient un enjeu commercial. Ce stage a pour vocation de préparer les hôtesses de caisse à exercer des fonctions de vente.

QUI ?
- Hôtes / Hôtesses de caisse en magasin

OBJECTIF(S)
- Appliquer la démarche commerciale
- Proposer au client les services commerciaux de l'entreprise
- S'approprier les techniques comportementales

DURÉE ET PRIX
- Durée : **2 jours**
- Prix : **590 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 31

Adopter la démarche et les techniques commerciales

PROGRAMME

La démarche commerciale des enseignes
- La vente à chaque étape du parcours client
- Les nouveaux services commerciaux

La polyvalence commerciale de l'hôtesse de caisse
- Connaître l'organisation du point de vente
- Bien connaître l'offre produits
- Savoir parler des offres commerciales
- Présenter les services

Les techniques pour proposer un nouveau service
- Préparer le contact client
- Questionner avec précision : questions ouvertes, questions fermées
- Relancer l'entretien avec le client pour mieux le satisfaire
- Savoir présenter une offre (bénéfices, avantages, caractéristiques)
- Traiter les objections

Les attitudes et comportement client
- Parler positivement, choisir les mots justes
- Ecoute active
- Créer un climat de confiance
- Sécuriser le client

PRÉ-REQUIS
Aucun

HABILITATIONS ÉLECTRIQUES
LA NOUVELLE RÉGLEMENTATION

Comme vous le savez, en tant qu'employeur, vous avez l'obligation d'habiliter le personnel qui intervient sur des installations électriques. Ces habilitations doivent être précédées d'une formation aux risques électriques. Mais attention, dans le domaine de la BASSE TENSION, la réglementation évolue. De nouveaux décrets et textes réglementaires vont paraître prochainement.

1/ JUSQU'À LA DATE D'APPLICATION

L'ancien système d'habilitation s'applique et l'AFPA continue à vous proposer son offre de stages conformes au décret du 14 novembre 1988 :

Les 3 « préparations initiales » à l'habilitation électrique :
- **10022 – Habilitation électrique B0/B0V – préparation initiale**
- **10016 – Habilitation électrique B1/B1V/B2/B2V – préparation initiale**
- **10018 – Habilitation électrique BR – préparation initiale**

Les 3 « formations recyclage » à l'habilitation électrique :
- **10772 – Habilitation électrique B0/B0V – recyclage**
- **10770 – Habilitation électrique B1/B1V/B2/B2V – recyclage**
- **10771 – Habilitation électrique BR – recyclage**

> Pour vous inscrire N° Indigo 0 826 46 14 14
0,15 € TTC / MN

Tous les détails sont sur **www.afpa.fr**

2/ DÈS LA DATE D'APPLICATION

des nouveaux textes, l'AFPA proposera les nouveaux produits de formation, en conformité avec la nouvelle norme UTE C18-510. À l'AFPA ces produits sont déjà prêts, des formateurs déjà formés, pour mettre en œuvre ces stages.

L'AFPA propose une offre complète

- **6 préparations initiales,** pour les non électriciens : B0/H0/H0V exécutant, B0/H0/H0V chargé de chantier, BE manoeuvres, HE manoeuvres, BS et BP photovoltaïque,
- **5 préparations initiales,** pour les électriciens en basse tension : BE mesure/BE vérification, BE essais, BR, BC et B1/B1V/B2/B2V,
- **4 préparations initiales,** pour les électriciens en haute tension A: HE essais, HE mesure/HE vérification, H1/H1V/H2/H2V et HC,
- **Des stages de recyclage,** en lien avec toutes les catégories d'habilitation mentionnées ci-dessus.

Consultez régulièrement www.afpa.fr pour être opérationnel dès le changement de la réglementation

PRÉVENTION DES RISQUES – SÉCURITÉ AU TRAVAIL

Connaître les gestes et postures pour prévenir les accidents
Code 10809 - page 23

Sauveteur Secouriste du Travail (SST) Niveau initial
Code 09994 - page 23

Sauveteur Secouriste du Travail (SST) Recyclage
Code 10675 - page 24

CQP APS
Code 11012 - page 24

MODE D'EMPLOI DES FICHES p/6

DD DÉVELOPPEMENT DURABLE

R! RÉGLEMENTAIRE

N NOUVEAUTÉ

i 2011 INDISPENSABLE

Code 10809

DD N R! i 2011

Connaître les gestes et postures pour prévenir les accidents

Sensibilisation à la prévention des risques professionnels

La maîtrise des gestes et postures est intégrée au processus de prévention des risques. Elle contribue à la réduction des accidents du travail.

QUI ?
- Tout public

OBJECTIF(S)
- Adopter les gestes et postures favorisant une bonne pratique de son activité
- Connaître et appliquer les principes de base de sécurité physique et d'économie d'effort
- Utiliser les techniques de prévention pour réduire les risques d'accident

DURÉE ET PRIX
- Durée : **1 jour**
- Prix **: 290 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 31

PROGRAMME

Le cadre juridique et les obligations légales
- Code du travail
- Réglementation
- Normes, etc.

Repères sur les pathologies liées aux mauvaises postures dans l'exercice du métier : les conséquences des mauvaises positions
- Principes de base de sécurité physique et d'économie d'effort
- Notions d'évaluation des risques (méthode d'analyse)

Organisation de la prévention
- Signalétique obligatoire ou conseillée
- Diffusion de l'information
- Comportements
- Equipements spécifiques

Adaptation des principes et des techniques à des lieux et des situations variés

Prise de conscience des freins à la mise en œuvre de ces techniques

PRÉ-REQUIS
Etre équipé de chaussures de sécurité

Code 09994

DD N R! i 2011

Sauveteur Secouriste du Travail (SST) – Niveau initial

Acquérir les connaissances nécessaires à la prévention des risques

Avoir du personnel ayant reçu l'instruction nécessaire pour donner les premiers secours en cas d'urgence est rendu obligatoire par le code du Travail.
Ce stage permet la prévention des complications immédiates résultant d'un accident.

QUI ?
- Tout public

OBJECTIF(S)
- Situer le rôle du SST dans l'entreprise
- Rechercher les risques persistants pour protéger
- Examiner la victime
- Acquérir les connaissances essentielles pour intervenir efficacement dans une situation d'urgence
- Savoir alerter les secours compétents

DURÉE ET PRIX
- Durée : **2 jours**
- Prix **: 490 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 31

PROGRAMME

Identifier les principaux risques d'accidents du travail et l'intérêt de la prévention des risques professionnels

Connaître le rôle du sauveteur secouriste du travail (SST)

Apprendre la conduite à tenir en cas d'accident

Examiner la situation

Alerter les secours

Secourir les victimes

Appréhender les situations inhérentes aux risques spécifiques

PRÉ-REQUIS
Aucun

+PRODUIT

Formation axée sur une pédagogie active avec des exercices d'apprentissage et de simulations réalisés dans un environnement réel ou reconstitué.

Code 10675

DD N R! i 2011

Sauveteur Secouriste du Travail (SST) – Recyclage

Maintenir ses connaissances en matière de secourisme

Cette formation permet de répondre à l'obligation légale de recyclage pour les personnels certifiés SST et éviter une perte de qualification.

QUI ?
- Tout Sauveteur Secouriste du Travail à jour de sa formation continue

OBJECTIF(S)
- Actualiser ses connaissances en matière de secourisme

DURÉE ET PRIX
- Durée : **1/2 journée**
- Prix **: 130 € HT**

OÙ ET QUAND
- Calendrier page 32

PROGRAMME

Repérage des écarts par rapport au comportement attendu du SST

Révision des gestes d'urgence

Actualisation de la formation au regard des risques de l'entreprise ou de l'établissement

Analyse des risques spécifiques au secteur d'activité

Actualisation de la formation au regard des modifications du programme

PRÉ-REQUIS

- Etre Sauveteur Secouriste du Travail
- Apporter obligatoirement sa carte en début de formation

+PRODUIT

Prise en compte du contexte de travail des participants.

Code 11012

DD N R! i 2011

CQP – APS

Préparer le Certificat de qualification professionnelle d'agent de prévention et de sécurité

Cette formation apporte la posture professionnelle pour mettre en œuvre actions et procédures métier. Elle est conforme avec le cadre réglementaire par l'obtention de l'Aptitude Professionnelle (loi n° 83-629).

QUI ?
- Personne avec expérience en sécurité privée

OBJECTIF(S)
- Connaître le cadre réglementaire et déontologique de l'exercice de l'emploi d'agent de prévention et de sécurité
- Acquérir les connaissances théoriques et pratiques.
- Identifier et mettre en œuvre les attitudes définies par le cadre législatif et les exigences de la profession.

DURÉE ET PRIX
- Durée : **15 jours**
- Prix **: 1790 € HT**

OÙ ET QUAND
- Calendrier page 33

PROGRAMME

Déontologie de la profession
Qualités propres à l'agent de sécurité
Les services publics de sécurité
Cadre légal de la profession (loi 83-629 et ses modifications et décrets d'application)

Information sur les articles du code pénal et du code de procédure pénale :
– flagrant délit, légitime défense, mise en danger d'autrui, etc.)

Information sur les articles du Code Civil :
– respect de la vie privée, respect du droit de propriété

Informations sur la notion d'armes : – définition, catégories, acquisition et détention, port et transport, conditions d'armement

Accueil et contrôles d'accès :
– visiteurs, véhicules, marchandises

La prise en compte d'un poste de contrôle de sécurité

Les consignes (écrites, orales, dans les situations à risques)

Le circuit de vérification
Information sur les systèmes d'alarme

Information sur la gestion des clés

Le compte rendu (oral, écrit)

Technique d'Information et de Communication

La gestion des conflits

Analyse de comportements

Sécurité incendie : types de feux, moyens d'intervention, exercices et manipulation des équipements

Secourisme à personnes : SST
Examen : QCM + Mise en situation pratique

PRÉ-REQUIS

Autorisation préalable ou provisoire délivrée par la préfecture
Savoir lire et écrire

+PRODUIT

Formation réalisée sur des plateaux techniques équipés permettant la mise en œuvre des apprentissages et des gestes professionnels.

APPROCHE DU HANDICAP DANS L'ENTREPRISE

Accueillir un travailleur handicapé en entreprise
Code 10952 – page 26

La législation en vigueur sur le handicap renforce l'obligation des entreprises de plus de 20 salariés à employer des travailleurs handicapés. Les situations du handicap mettent le monde du travail face à des enjeux importants : trouver des solutions profitables aussi bien aux entreprises qu'aux personnes handicapées, qu'il s'agisse de maintien dans l'emploi, d'insertion ou de réinsertion professionnelle.

Notre stage de perfectionnement vous aidera à lutter contre la discrimination et à faciliter l'intégration des personnes handicapées dans vos métiers.

MODE D'EMPLOI DES FICHES p/6

DD DÉVELOPPEMENT DURABLE
R! RÉGLEMENTAIRE
N NOUVEAUTÉ
i 2011 INDISPENSABLE

Code 10952

DD

N

R!

i 2011

Accueillir un travailleur handicapé en entreprise

La législation en vigueur sur le handicap renforce l'obligation des entreprises de plus de 20 salariés à employer des travailleurs handicapés. L'entreprise doit se mobiliser pour faciliter l'intégration de ces travailleurs. Ce stage fournit des clés pour aider l'entreprise dans cette action et contribue à lutter contre la discrimination

QUI ?
- Direction entreprise
- Responsable RH
- Chargés de recrutement

OBJECTIF(S)
- Comprendre le handicap
- Connaître le cadre juridique actuel sur le champ du handicap
- Faciliter l'intégration d'un travailleur handicapé dans l'entreprise

DURÉE ET PRIX
- Durée : **2 jours**
- Prix **: 490 € HT**

OÙ ET QUAND
- calendrier page 33

Appliquer la législation sur le handicap

PROGRAMME

Connaître les représentations du handicap :
- Les différents statuts de la personne handicapée et la personne handicapée au sens de la loi de 2005
- Les obligations légales envers les personnes handicapées
- Echanges sur le handicap avec un support ludique

Identifier les grandes typologies du handicap
- Les conséquences des déficiences
- Les adaptations individuelles et/ou environnementales sur les plans : matériel, technique, humain, organisationnel, temporel
- La différence entre le milieu ordinaire et le milieu protégé
- La règle d'accessibilité généralisée
- Etudes de situation

Maîtriser l'environnement spécifique du travailleur handicap
- Les principes généraux de l'organisation des dispositifs administratifs nationaux et locaux pour la reconnaissance du statut,
- L'accès aux soins, à la formation et au travail en milieu ordinaire : la CNSA, l'Agefiph, le FIFPH, la CRAM
- Le réseau des partenaires : institutionnel et associatif,
- Le rôle et la diversité des structures locales : MDPH, Cap Emploi, Sameth, CRP
- Les fédérations et associations spécialisées des déficiences

PRÉ-REQUIS
Aucun

+PRODUIT

Mise en situation réelle

C/

Calendrier

des stages de perfectionnement 2011

Gestion des rayons

Code 10057

Développer la marge commerciale de son rayon

2 jours — 590 € HT

ALSACE

STRASBOURG (67)	18/10 AU 19/10/2011
	03/11 AU 04/11/2011

AQUITAINE

BORDEAUX-PESSAC (33)	12/10 AU 13/10/2010

BOURGOGNE

MIGENNES (89)	12/10 AU 13/10/2010

BRETAGNE

LORIENT (56)	04/10 AU 05/10/2010
MORLAIX (29)	02/02 AU 03/02/2011

HAUTE NORMANDIE

ROUEN	19/10 AU 20/10/2010

ILE-DE-FRANCE

CRÉTEIL (94)	15/06 AU 16/06/2011
	05/10 AU 06/10/2011
PARIS (75)	04/10 AU 05/10/2010
	03/10 AU 04/10/2011

LIMOUSIN

BRIVE-LA-GAILLARDE (19)	09/11 AU 10/11/2010

PICARDIE

AMIENS (80)	27/10 AU 28/10/2010
LAON (02)	20/09 AU 21/09/2011
	08/11 AU 09/11/2011

RHÔNE ALPES

LYON-VÉNISSIEUX (69)	22/02 AU 23/02/2011
	06/09 AU 07/09/2011

Code 10052

Développer l'attractivité de son rayon

2 jours — 590 € HT

ALSACE

STRASBOURG (67)	27/04 AU 28/04/2011

BASSE NORMANDIE

CAEN (14)	06/06 AU 07/06/2011

BOURGOGNE

MIGENNES (89)	06/06 AU 07/06/2011

BRETAGNE

LORIENT (56)	04/11 AU 05/11/2010
MORLAIX (29)	24/01 AU 25/01/2011

ILE-DE-FRANCE

CHAMPS-SUR-MARNE (77)	19/10 AU 20/10/2010
	10/05 AU 11/05/2011
CRÉTEIL (94)	05/04 AU 06/04/2011
PARIS (75)	25/10 AU 26/10/2010

LANGUEDOC ROUSSILLON

BÉZIERS	06/12 AU 07/12/2010

PROVENCES ALPES COTE D'AZUR

AVIGNON	05/10 AU 06/10/2010
	08/11 AU 09/11/2010
MARSEILLE-ST-JÉRÔME (13)	14/11 AU 15/11/2011
NICE (06)	17/11 AU 18/11/2010

PICARDIE

AMIENS (80)	07/02 AU 08/02/2011
LAON (02)	04/04 AU 05/04/2011
	06/06 AU 07/06/2011

RHÔNE APES

LYON-VÉNISSIEUX (69)	10/05 AU 11/05/2011

Code 10070

Traiter les réclamations client en prenant en compte les intérêts de l'enseigne

2 jours — 590 € H T

AQUITAINE

BORDEAUX-PESSAC (33)	21/03 AU 22/03/2011
	07/09 AU 08/09/2011

BOURGOGNE

MIGENNES (89)	29/11 AU 30/11/2010

BRETAGNE

LORIENT (56)	20/12 AU 21/12/2010
MORLAIX (29)	10/02 AU 11/02/2011

HAUTE NORMANDIE

LE HAVRE (76)	31/01 AU 01/02/2011
ROUEN	03/11 AU 04/11/2010

ILE-DE-FRANCE

CHAMPS-SUR-MARNE (77)	23/11 AU 24/11/2010
CRÉTEIL (94)	23/06 AU 24/06/2011
	17/11 AU 18/11/2011
PARIS (75)	15/11 AU16/11/2010
	21/11 AU 22/11/2011

LANGUEDOC ROUSSILLON

MONTPELLIER (34)	13/04 AU 14/04/2011
	05/10 AU 06/10/2011

LIMOUSIN

LIMOGES-ROMANET	09/11 AU 10/11/2010

MIDI PYRÉNÉES

TOULOUSE-DEMOISELLE	04/10 AU 05/10/2010

NORD PAS DE CALAIS (62)

CALAIS (62)	07/03 AU 08/03/2011
	27/06 AU 28/06/2011
	10/10 AU 11/10/2011

PAYS DE LOIRE

NANTES-ST-HERBLAIN	19/10 AU 20/10/2010

PICARDIE

AMIENS (80)	18/10 AU 19/10/2010
	17/01 AU 18/01/2011
	06/06 AU 07/06/2011
	05/09 AU 06/09/2011

POITOU CHARENTES

ANGOULÊME (16)	14/06 AU 15/06/2011

RHÔNE ALPES

LYON-VÉNISSIEUX (69)	10/05 AU 11/05/2011

Code 10040

Cibler et analyser sa concurrence

2 jours — 590 € HT

BOURGOGNE

MIGENNES (89)	04/04 AU 05/04/2011

ILE-DE-FRANCE

PARIS (75)	29/11 AU 30/11/2010

PICARDIE

LAON (02)	28/02 AU 01/03/2011
	02/05 AU 03/05/2011

RHÔNE ALPES

LYON-VÉNISSIEUX (69)	12/04 AU 13/04/2011
	08/11 AU 09/11/2011

Code 10054

Etablir les prévisions annuelles de son rayon

3 jours — 890 € HT

ALSACE

STRASBOURG (67)	17/05 AU 19/05/2011

BOURGOGNE

MIGENNES (89)	14/06 AU 16/06/2011

NORD PAS DE CALAIS (62)

CALAIS (62)	11/01 AU 13/01/2011
	29/03 AU 31/03/2011

PROVENCE ALPES COTE D'AZUR

MARSEILLE-ST-JÉRÔME (13)	10/10 AU 12/10/2011
NICE (06)	19/11AU 23/11/2010
TOULON (83)	23/05 AU 25/05/2011

Code 10046

Optimiser ses stocks

2 jours — 590 € H.T

ALSACE

STRASBOURG (67)	08/03 AU 09/03/2011

BOURGOGNE

MIGENNES (89)	11/04 AU 12/04/2011

ILE-DE-FRANCE

PARIS (75)	11/10 AU 12/10/2010

LANGUEDOC ROUSSILLON

BÉZIERS	05/10 AU 06/10/2010

PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

NICE (06)	15/11 AU 16/11/2010
TOULON (83)	19/09 AU 20/09/2011

PICARDIE

LAON (02)	02/03 AU 03/03/2011
	04/05 AU 05/05/2011

Code 10060

Analyser son tableau de bord et mettre en œuvre des plans d'actions

3 jours — 890 € HT

BRETAGNE

LORIENT (56)	06/12 AU 08/12/2010
MORLAIX (29)	07/02 AU 09/02/2011

ILE-DE-FRANCE

CRÉTEIL (94)	19/10 AU 21/10/2010

Pour vous inscrire : N° indigo 0826 46 14 14 inscriptions@afpa.fr

* PRIX PAR PERSONNE, REPAS INCLUS

Gestion des rayons

PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

NICE (06)	02/11 AU 04/11/2010
TOULON (83)	25/05 AU 27/05/2011

PICARDIE

AMIENS (80)	02/11 AU 04/11/2010
LAON (02)	27/09 AU 29/09/2011
	15/11 AU 17/11/2011

Code 10055

Maîtriser les calculs commerciaux

2 jours — 590 € H.T

AQUITAINE

BORDEAUX-PESSAC (33)	05/01 AU 06/01/2011
	14/03 AU 15/03/2011
	05/09 AU 06/09/2011

BRETAGNE

MORLAIX (29)	31/01 AU 01/02/2011

HAUTE NORMANDIE

ROUEN	05/10 AU 06/10/2010

ILE-DE-FRANCE

CHAMPS-SUR-MARNE (77)	12/10 AU 13/10/2010
	05/04 AU 06/04/2011
CRÉTEIL (94)	17/03 AU 18/03/2011
PARIS (75)	06/12 AU 07/12/2010

LIMOUSIN

BRIVE-LA-GAILLARDE (19)	19/10 AU 20/10/2010

PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

MARSEILLE-ST-JÉRÔME (13)	07/02 AU 08/02/2011
NICE (06)	27/10 AU 28/10/2010
TOULON (83)	27/10 AU 28/10/2011

PAYS DE LOIRE

CHOLET (49)	01/12 AU 02/12/2010
LAVAL (53)	16/12 AU 17/12/2010

PICARDIE

AMIENS (80)	25/10 AU 26/10/2010
LAON (02)	06/04 AU 07/04/2011
	08/06 AU 09/06/2011

Conduite en sécurite CACES©

Code 10811

CACES© R389 - Conduite de chariot catégorie 1 + test

3 jours — 450 € HT

BRETAGNE

LOUDÉAC (22)	12/10 AU 14/10/2010

CENTRE

BLOIS (41)	18/10 AU 20/10/2010
TOURS-ST-SYMPHORIEN (37)	29/11 AU 01/12/2010

ILE-DE-FRANCE

GONESSE (95)	08/11 AU 10/11/2010
RIS-ORANGIS (91)	25/10 AU 27/10/2010

LANGUEDOC ROUSSILLON

NÎMES (30)	04/10 AU 06/10/2010
	06/10 AU 08/10/2010
	17/11 AU 19/11/2010

LIMOUSIN

EGLETONS (19)	13/10 AU 15/10/2010

MIDI-PYRÉNÉES

MONTAUBAN (82)	18/10 AU 20/10/2010
	06/12 AU 08/12/2010

PAYS DE LOIRE

DOUÉ-LA-FONTAINE (49)	22/11 AU 24/11/2010

RHÔNE ALPES

SAINT-ETIENNE (42)	29/11 AU 03/12/2010

Code 10812

CACES© R389 - Conduite de chariot catégorie 3 - + test

5 jours — 550 € H.T

CENTRE

BLOIS (41)	18/10 AU 22/10/2010
TOURS-ST-SYMPHORIEN (37)	29/11 AU 03/12/2010

LANGUEDOC ROUSSILLON

NÎMES (30)	05/10 AU 11/10/2010
	16/11 AU 22/11/2010

LIMOUSIN

GUÉRET (23)	11/10 AU 15/10/2010

MIDI-PYRÉNÉES

MONTAUBAN (82)	18/10 AU 22/10/2010
	06/12 AU 10/12/2010

PAYS DE LOIRE

DOUÉ-LA-FONTAINE (49)	22/11/2010 AU 26/11/2010

RHÔNE ALPES

SAINT-ETIENNE (42)	29/11 AU 03/12/2010

Code 10813

CACES© R389 - Conduite de chariot catégorie 5 + test

5 jours — 550 € H.T

BRETAGNE

LOUDÉAC (22)	11/10 AU 15/10/2010

CENTRE

TOURS-ST-SYMPHORIEN (37)	29/11 AU 03/12/2010

CHAMPAGNE ARDENNE

ROMILLY (10)	11/10 AU 15/10/2010

LANGUEDOC ROUSSILLON

NÎMES (30)	05/10 AU 11/10/2010
	15/11 AU 19/11/2010
	16/11 AU 22/11/2010

LIMOUSIN

EGLETONS (19)	11/10 AU 15/10/2010

MIDI PYRÉNÉES

MONTAUBAN (82)	18/10 AU 22/10/2010
	06/12 AU 10/12/2010

PAYS DE LOIRE

DOUÉ-LA-FONTAINE (49)	22/11 AU 26/11/2010

RHÔNE ALPES

SAINT-ETIENNE (42)	29/11 AU 03/12/2010

Pour vous inscrire : N° indigo 0826 46 14 14 inscriptions@afpa.fr

* PRIX PAR PERSONNE, REPAS INCLUS

Animation d'équipe

Code 10033

Organiser et planifier le travail de son équipe

2 jours — 590 € HT

ALSACE	
STRASBOURG (67)	01/03 AU 02/03/2011
AQUITAINE	
BORDEAUX-PESSAC (33)	19/01 AU 20/01/2011
	28/02 AU 01/03/2011
	28/03 AU 29/03/2011
BASSE NORMANDIE	
CAEN (14)	11/04 AU 12/04/2011
BOURGOGNE	
MIGENNES (89)	07/02 AU 08/02/2011
BRETAGNE	
LORIENT (56) (56)	02/11 AU 03/11/2010
MORLAIX (29)	13/01 AU 14/01/2011
ILE-DE-FRANCE	
PARIS (75)	08/11 AU 09/11/2010
LANGUEDOC ROUSSILLON	
MONTPELLIER (34)	11/04 AU 12/04/2011
	03/10 AU 04/10/2011
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR	
NICE (06)	08/11 AU 09/11/2010
TOULON (83)	30/05 AU 31/05/2011

Code 10089

Mobiliser son équipe pour atteindre les objectifs fixés

3 jours — 890 € HT

AQUITAINE	
BORDEAUX-PESSAC (33)	02/03 AU 04/03/2011
	17/05 AU 19/05/2011
BOURGOGNE	
DIJON-QUÉTIGNY (21)	19/10 AU 21/10/2010
BRETAGNE	
LORIENT (56)	15/11 AU 17/11/2010
MORLAIX (29)	21/02 AU 23/02/2011
CHAMPAGNE ARDENNES	
TROYES (10)	02/11AU 04/11/2010
ILE-DE-FRANCE	
CHAMPS-SUR-MARNE (77)	15/03 AU 17/03/2011
CRÉTEIL (94)	19/01 AU 21/01/2011
	23/03 AU 25/03/2011
	18/05 AU 20/05/2011
PARIS (75)	13/12 AU 15/12/2010
LANGUEDOC ROUSSILLON	
MONTPELLIER (34)	19/04 AU 21/04/2011
	10/10 AU 12/10/2011
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR	
MARSEILLE-ST-JÉRÔME (13)	31/01 AU 02/02/2011
NICE (06)	08/11 AU 10/11/2010
PAYS DE LOIRE	
NANTES-SAINT-HERBLAIN (44)	23/11 AU 25/11/2010
RHÔNE ALPES	
LYON-VÉNISSIEUX (69)	17/05 AU 19/05/2011
	18/10 AU 20/10/2011

Code 10084

Former et faire évoluer les membres de son équipe

3 jours — 890 € H.T

BRETAGNE	
LORIENT (56)	08/11 AU 10/11/2010
MORLAIX (29)	16/02 AU 18/02/2011
CHAMPAGNE ARDENNES	
TROYES (10)	25/10 AU 27/10/2010
ILE-DE-FRANCE	
PARIS (75)	25/10 AU 27/10/2010
	22/11 AU 24/11/2010

Accueil - Vente

Code 10027

Maîtriser les techniques de vente en magasin

3 jours — 890 € H.T

ALSACE	
STRASBOURG (67)	19/10 AU 21/10/2010
AQUITAINE	
BORDEAUX-PESSAC (33)	10/01 AU 12/01/2011
	07/03 AU 09/03/2011
BASSE NORMANDIE	
CAEN (14)	16/05 AU 18/05/2011
BOURGOGNE	
MIGENNES (89)	14/03 AU 16/03/2011
BRETAGNE	
LORIENT (56)	25/10 AU 27/10/2010
MORLAIX (29)	10/01 AU 12/01/2011
SAINT-BRIEUC (22)	21/12 AU 23/12/2010
	15/03 AU 17/03/2011
	26/07 AU 28/07/2011
	06/09 AU 08/09/2011
ILE-DE-FRANCE	
CHAMPS-SUR-MARNE (77)	08/02/2011 AU 10/02/2011
PARIS (75)	18/10 AU 20/10/2010
	17/10 AU 19/10/2011
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR	
AVIGNON	17/11 AU 19/11/2010
MALIJAI (04)	21/03 AU23/03/2011
MARSEILLE-ST-JÉRÔME (13)	14/03 AU 16/03/2011
NICE (06)	02/11 AU 04/11/2010
TOULON (83)	24/10 AU 26/10/2011
PAYS DE LOIRE	
CHOLET (49)	12/10 AU 14/10/2010
LAVAL (53)	30/11 AU 02/12/2010
PICARDIE	
AMIENS (80)	10/01 AU 12/01/2011
LAON (02)	01/02 AU03/02/2011
	22/03 AU 24/03/2011
POITOU-CHARENTES	
ANGOULÊME (16)	07/06 AU 09/06/2011
	04/10 AU 06/10/2011
CHÂTELLERAULT (86)	04/10 AU 06/10/2010
RHÔNE ALPES	
LYON-VÉNISSIEUX (69)	08/02 AU 10/02/2011

Code 10132

Améliorer les techniques d'accueil aux caisses

2 jours — 590 € HT

BASSE NORMANDIE	
CAEN (14)	10/05 AU 11/05/2011
	25/10 AU 26/10/2011

Pour vous inscrire : N° indigo 0826 46 14 14 inscriptions@afpa.fr

* PRIX PAR PERSONNE, REPAS INCLUS

Accueil - Vente

HAUTE NORMANDIE

LE HAVRE (76)	23/05 AU 24/05/2011
	19/09 AU 20/09/2011

ILE-DE-FRANCE

CHAMPS-SUR-MARNE (77)	16/11 AU 17/11/2010
CRÉTEIL (94)	26/01 AU 27/01/2011
	07/06 AU 08/06/2011
PARIS (75)	05/12 AU 06/12/2011

NORD PAS DE CALAIS (62)

CALAIS (62)	17/01 AU 18/01/2011
	16/05 AU 17/05/2011
	10/10 AU 11/10/2011

PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

MARSEILLE-ST-JÉRÔME (13)	20/06 AU 21/06/2011
NICE (06)	24/11 AU 25/11/2010

PICARDIE

AMIENS (80)	13/10 AU 14/10/2010
	07/03 AU 08/03/2011
	27/06 AU 28/06/2011

RHÔNE ALPES

LYON-VÉNISSIEUX (69)	07/06 AU 08/06/2011

Code 10075

Développer la dimension commerciale de l'hôtesse de caisse

2 jours — 590 € H T

BASSE NORMANDIE

CAEN (14)	04/05 AU 05/05/2011
	18/10 AU 19/10/2011

HAUTE NORMANDIE

LE HAVRE (76)	21/02 AU 22/02/2011

ILE-DE-FRANCE

CHAMPS-SUR-MARNE (77)	15/06 AU 16/06/2011
CRÉTEIL (94)	17/02 AU 18/02/2011
	03/11 AU 04/11/2011
PARIS (75)	10/11 AU 15/11/2010
	10/10 AU 11/10/2011

NORD PAS DE CALAIS (62)

ROUBAIX (59)	03/11 AU 04/11/2010
	08/02 AU 09/02/2011
	08/03 AU 09/03/2011
	12/04 AU 13/04/2011

PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

MARSEILLE-ST-JÉRÔME (13)	11/04 AU 12/04/2011

PICARDIE

AMIENS (80)	11/10 AU 12/10/2010
	07/02 AU 08/02/2011
	12/09 AU 13/09/2011

RHÔNE ALPES

LYON-VÉNISSIEUX (69)	18/01 AU 19/01/2011

Prévention des risques Sécurite au travail

Code 10809

Connaître les gestes et postures pour prévenir les accidents

1 jour — 290 € HT

ALSACE

COLMAR (68)	18/01/2011
	05/04/2011
	07/06/2011

AQUITAINE

BORDEAUX-CAUDÉRAN (33)	11/04/2011
PÉRIGUEUX (24)	08/06/2011

BASSE-NORMANDIE

CHERBOURG (50)	08/03/2011
	03/05/2011
	21/06/2011

BOURGOGNE

DIJON-CHEVIGNY (21)	02/12/2010
MONTCEAU-LES-MINES (71)	03/11/2010
	08/02/2011
	05/04/2011

CENTRE

BLOIS (41)	17/01/2011
TOURS ST-SYMPHORIEN (37)	20/09/2011

CORSE

AJACCIO-BASTELICA (20)	12/04/2011

HAUTE-NORMANDIE

ROUEN (76)	13/10/2010
	11/01/2011
	27/09/2011

ILE-DE-FRANCE

STAINS (93)	20/01/2011
	10/02/2011
	01/03/2011
	26/04/2011
	06/06 AU 06/06/2011

LANGUEDOC-ROUSSILLON

MONTPELLIER (34)	06/10/2011
	07/12/2011

LIMOUSIN

BRIVE-LA-GAILLARDE (19)	09/02/2011
LIMOGES-ROMANET (87)	29/03/2011

LORRAINE

SAINT-AVOLD (57)	12/10/2010

MIDI-PYRÉNÉES

MONTAUBAN (82)	03/03/2011
TOULOUSE (31)	06/12/2010

NORD-PAS-DE-CALAIS

DUNKERQUE (59)	14/12/2010
	12/04/2011
	08/11/2011
HAZEBROUCK	17/11/2010
	22/02/2011
	22/06/2011

PAYS DE LA LOIRE

CHOLET (49)	04/11/2010
	10/03/2011
LAVAL (53)	07/03/2011
	10/10/2011
LE MANS (72)	07/03/2011
NANTES-ST-HERBLAIN (44)	12/10/2010
	25/11/2010
	16/12/2010
	20/01/2011
	17/02/2011
	17/03/2011

PICARDIE

LAON (02)	16/03/2011

POITOU-CHARENTES

ROCHEFORT (17)	03/02/2011
	09/02/2011

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

AVIGNON (84)	14/03/2011
	17/10/2011
	28/11/2011
MARSEILLE-LA TREILLE (13)	13/10/2010
	08/12/2010

RHÔNE-ALPES

ANNECY (74)	16/05/2011
	14/12/2011
BOURG-EN-BRESSE (01)	27/01/2011
	28/04/2011
	07/07/2011
	27/10/2011
CHAMBÉRY (73)	10/03/2011
	19/07/2011
GRENOBLE (38)	22/11/2010
	03/03/2011
	06/07/2011
	23/11/2011

Code 09994

Sauveteur secouriste du travail : niveau initial

2 jours — 490 € HT

ALSACE

COLMAR (68)	26/01 AU 27/01/2011
	29/03 AU 30/03/2011
	04/07 AU 05/07/2011
STRASBOURG (67)	08/11 AU 09/11/2010
	13/12 AU 14/12/2010
	04/04 AU 05/04/2011

AQUITAINE

BORDEAUX-CAUDÉRAN (33)	12/04 AU 13/04/2011
	07/06 AU 08/06/2011
PÉRIGUEUX (24)	19/10 AU 20/10/2010
	05/04 AU 06/04/2011

AUVERGNE

CLERMONT-FERRAND (63	16/11 AU 26/11/2010
LE PUY-EN-VELAY (63)	18/10 AU 19/10/2010

BASSE-NORMANDIE

CAEN (14)	25/01 AU 01/02/2011
	27/09 AU 04/10/2011
CHERBOURG (50)	08/03 AU 09/03/2011
	03/05 AU 04/05/2011
	21/06 AU 22/06/2011

Pour vous inscrire : N° indigo 0826 46 14 14 inscriptions@afpa.fr

* PRIX PAR PERSONNE, REPAS INCLUS

Prévention des risques
Sécurite au travail

BOURGOGNE

DIJON-CHEVIGNY (21)	05/10 AU 06/10/2010
	12/04 AU 13/04/2011
	12/04 AU 13/04/2011
MONTCEAU-LES-MINES (71)	12/10 AU 13/10/2010
	23/11 AU 24/11/2010
	15/12 AU 16/12/2010
	18/01 AU 19/01/2011

BRETAGNE

AURAY (35)	02/02 AU 03/02/2011
	08/03 AU 09/03/2011
	27/04 AU 28/04/2011
BREST (29)	11/10 AU 12/10/2010
SAINT-MALO (35)	14/03 AU 15/03/2011

CENTRE

BLOIS (41)	18/10 AU 19/10/2010
BOURGES (18)	22/11 AU 29/11/2010
CHARTRES (28)	21/03 AU 28/03/2011
ORLÉANS (45)	20/06 AU 27/06/2011
TOURS ST-SYMPHORIEN (37)	21/09 AU 22/09/2011

CORSE

AJACCIO-BASTELICA (20)	13/10 AU 14/10/2010
	10/03 AU 11/03/2011
CORTE (20)	20/10 AU 21/10/2010
	17/03 AU 18/03/2011

FRANCHE-COMTÉ

BELFORT (90)	15/11 AU 16/11/2010
	17/01 AU 18/01/2011
	07/03 AU 08/03/2011
	09/05 AU 10/05/2011
	05/09 AU 06/09/2011

HAUTE-NORMANDIE

ROUEN (76)	11/10 AU 12/10/2010
	03/01 AU 04/01/2011
	27/06 AU 28/06/2011

ILE-DE-FRANCE

STAINS (93)	11/10 AU 12/10/2010
	13/10 AU 14/10/2010
	08/11 AU 09/11/2010
	29/11 AU 30/11/2010
	01/12 AU 02/12/2010
	06/12 AU 07/12/2010
	20/12 AU 21/12/2010
	17/01 AU 18/01/2011
	07/03 AU 08/03/2011
	04/04 AU 05/04/2011
	06/04 AU 07/04/2011

LANGUEDOC-ROUSSILLON

BÉZIERS (34)	12/10 AU 13/10/2010
CARCASSONNE (11)	12/10 AU 13/10/2010

LIMOUSIN

BRIVE-LA-GAILLARDE (19)	07/02 AU 08/02/2011
GUÉRET (23)	16/11 AU 17/11/2010
	31/01 AU 01/02/2011
LIMOGES-ROMANET (87)	02/02 AU 03/02/2011

LORRAINE

NANCY (54)	16/02 AU 17/02/2011
	13/04 AU 14/04/2011
	15/06 AU 16/06/2011
	14/09 AU 15/09/2011
	16/11 AU 17/11/2011

MIDI-PYRÉNÉES

MONTAUBAN (82)	14/12 AU 15/12/2010
	01/03 AU 02/03/2011

NORD-PAS-DE-CALAIS

DUNKERQUE (59)	07/12 AU 08/12/2010
	06/06 AU 07/06/2011
	14/11 AU 15/11/2011
HAZEBROUCK	18/10 AU 19/10/2010
	15/11 AU 16/11/2010
	15/02 AU 16/02/2011
	08/06 AU 09/06/2011
LIÉVIN (62)	28/10 AU 29/10/2010
	29/11 AU 30/11/2010

PAYS DE LA LOIRE

CHOLET (49)	02/11 AU 03/11/2010
	08/03 AU 09/03/2011
LAVAL (53)	08/03 AU 09/03/2011
	11/10 AU 12/10/2011
LE MANS (72)	04/10 AU 05/10/2011
NANTES-ST-HERBLAIN (44)	16/11 AU 17/11/2010
	08/12 AU 09/12/2010
	17/01 AU 18/01/2011
	14/02 AU 15/02/2011
	14/03 AU 15/03/2011
	11/04 AU 12/04/2011
	23/05 AU 24/05/2011
	20/06 AU 21/06/2011

PICARDIE

CREIL (60)	05/01 AU 06/01/2011
	14/01 AU 17/01/2011
	28/03 AU 29/03/2011
LAON (02)	14/03 AU 15/03/2011
	18/04 AU 19/04/2011
	11/07 AU 12/07/2011
	12/09 AU 13/09/2011

POITOU-CHARENTES

ROCHEFORT (17)	31/01 AU 01/02/2011
	06/06 AU 07/06/2011

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

AVIGNON (84)	07/03 AU 08/03/2011
	02/11 AU 03/11/2011
CANNES-LA BOCCA (06)	15/11 AU 16/11/2010
	24/01 AU 25/01/2011
	14/03 AU 15/03/2011
	24/05 AU 25/05/2011
	11/07 AU 12/07/2011
	19/09 AU 20/09/2011
GAP (04)	14/11 AU 15/11/2011
ISTRES (13)	05/10 AU 06/10/2010
MARSEILLE-LA TREILLE (13)	09/11 AU 10/11/2010
	09/11 AU 10/11/2010
	07/03 AU 08/03/2011
	28/03 AU 29/03/2011
	19/04 AU 20/04/2011
	10/10 AU 11/10/2011

RHÔNE-ALPES

ANNECY (74)	26/10 AU 27/10/2010
	20/04 AU 21/04/2011
	19/12 AU 20/12/2011
BOURG-EN-BRESSE (01)	05/04 AU 06/04/2011
	15/11 AU 16/11/2011
CHAMBÉRY (73)	18/10 AU 19/10/2010
	08/03 AU 09/03/2011
	06/12 AU 07/12/2011
GRENOBLE (38)	01/03 AU 02/03/2011
	04/07 AU 05/07/2011
	21/11 AU 22/11/2011

Code 10675

Sauveteur secouriste du travail : recyclage

0,5 jour — 130 € HT

ALSACE

COLMAR (68)	08/02/2011
	08/04/2011
	06/07/2011
STRASBOURG (67)	16/12/2010
	14/01/2011
	08/04/2011

AQUITAINE

BORDEAUX-CAUDÉRAN (33)	14/04/2011
PÉRIGUEUX (24)	12/10/2010
	07/04/2011

AUVERGNE

CLERMONT-FERRAND (63)	06/12/2010
SAINT-FLOUR (15)	07/12/2010

BASSE-NORMANDIE

CAEN (14)	27/01/2011
	03/02/2011
	05/07/2011
	13/09/2011
CHERBOURG (50)	10/03/2011
	05/05/2011
	23/06/2011

BOURGOGNE

DIJON-CHEVIGNY (21)	01/12/2010
	14/04/2011
	14/04/2011
MONTCEAU-LES-MINES (71)	14/10/2010
	14/12/2010
	20/01/2011

BRETAGNE

AURAY (35)	28/01/2011
	04/02/2011
	11/03/2011
	29/04/2011
BREST (29)	24/01/2011

CENTRE

BLOIS (41)	11/10/2010
BOURGES (18)	19/11/2010
CHARTRES (28)	18/03/2011
ORLÉANS (45)	10/06/2011
TOURS ST-SYMPHORIEN (37)	19/09/2011

CORSE

AJACCIO-BASTELICA (20)	27/10/2010
CORTE (20)	03/11/2010
	06/04/2011

Prévention des risques Sécurite au travail

FRANCHE-COMTÉ

BELFORT (90)	29/11/2010
	31/01/2011
	21/03/2011
	23/05/2011
	19/09/2011

HAUTE-NORMANDIE

ROUEN (76)	06/12/2010
	07/03/2011

ILE-DE-FRANCE

STAINS (93)	15/10/2010
	10/11/2010
	03/12/2010
	08/12/2010
	09/12/2010
	22/12/2010
	23/12/2010
	21/01/2011
	11/02/2011
	10/03/2011
	11/03/2011
	08/04/2011

LANGUEDOC-ROUSSILLON

ALÈS (30)	19/11/2010
	05/04/2011
	04/10/2011
BÉZIERS (34)	16/11/2010
MONTPELLIER (34)	05/10/2011
	08/12/2011
NÎMES (30)	01/10/2010

LIMOUSIN

BRIVE-LA-GAILLARDE (19)	16/03/2011
GUÉRET (23)	17/03/2011
LIMOGES-ROMANET (87)	15/03/2011
	14/11/2011

LORRAINE

EPINAL-GOLBEY (88)	12/10/2010
NANCY (54)	16/03/2011
	11/05/2011
	19/10/2011
	07/12/2011

MIDI-PYRÉNÉES

MONTAUBAN (82)	22/02/2011
	24/05/2011

NORD-PAS-DE-CALAIS

DUNKERQUE (59)	09/12/2010
HAZEBROUCK	22/10/2010
	19/11/2010
	12/10/2011
	08/12/2011
LIÉVIN (62)	27/10/2010
	26/11/2010
	02/09/2011

PAYS DE LA LOIRE

CHOLET (49)	05/11/2010
	11/03/2011
LE MANS (72)	10/03/2011
	06/10/2011
NANTES-ST-HERBLAIN (44)	05/10/2010
	02/12/2010
	20/01/2011
	16/02/2011
	18/03/2011
	13/04/2011
	25/05/2011
	22/06/2011

PICARDIE

LAON (02)	20/04/2011
	13/07/2011

POITOU-CHARENTES

ROCHEFORT (17)	04/02/2011
	10/06/2011

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

CANNES (06)	17/11/2010
	26/01/2011
	16/03/2011
	13/07/2011
	21/09/2011
	16/11/2011
MARSEILLE-LA TREILLE (13)	09/11/2010
	08/03/2011
	29/03/2011
	20/04/2011
	11/10/2011

RHÔNE-ALPES

ANNECY (74)	21/12/2011
BOURG-EN-BRESSE (01)	07/04/2011
	17/11/2011
CHAMBÉRY (73)	20/10/2010
	23/05/2011
	18/07/2011
GRENOBLE (38)	11/04/2011
	21/09/2011

Code 11012

Agent de prévention et de sécurité (CQP)

15 jours — 1 790 € HT

Alsace

STRASBOURG (67)	29/11 AU 17/12/2010
	17/01 AU 04/02/2011
	09/05 AU 27/05/2011

Limousin

GUÉRET (23)	23/05 AU 16/06/2011
	22/09 AU 14/10/2011

Lorraine

EPINAL-GOLBEY (88)	10/01 AU 28/01/2011
	12/09 AU 30/09/2011
THIONVILLE (57)	16/05 AU 06/06/2011
	10/10 AU 28/10/2011

Midi-Pyrénées

MONTAUBAN (03)	11/04 AU 02/05/2011
	20/06 AU 08/07/2011

Nord-Pas-de-Calais

LIÉVIN (62)	18/04 AU 09/05/2011

Provence-Alpes-Côte d'Azur

CANNES (06)	20/06 AU 08/07/2011
	29/08 AU 16/09/2011

Approche du handicap dans l'entreprise

Code 10952

Accueillir un travailleur handicapé en entreprise

2 jours — 490 € HT

BOURGOGNE

DIJON-CHEVIGNY (21)	24/05 AU 25/05/2011
	06/09 AU 07/09/2011
	20/09 AU 21/09/2011

LIMOUSIN

GUÉRET (23)	05/04 AU 06/04/2011

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

NICE (06)	31/01 AU 01/02/2011

RHÔNE-ALPES

GRENOBLE (38)	23/11 AU 24/11/2011

Pour vous inscrire : N° indigo 0826 46 14 14 inscriptions@afpa.fr

* PRIX PAR PERSONNE, REPAS INCLUS

COMMENT INSCRIRE UN SALARIÉ SUR UN STAGE DE PERFECTIONNEMENT

1/ **Je contacte l'AFPA pour réserver la (les) session(s) de mon choix**

> Par téléphone :

N° Indigo 0 826 46 14 14
0,15 € TTC / MN

> Par email :
inscriptions@afpa.fr

2/ **Je confirme mon inscription en retournant le(s) bulletin(s) signé(s)** par fax ou par courrier à l'AFPA, accompagné(s) de mon règlement ou de tout document, attestant de l'envoi d'une demande (ou de l'existence d'une convention) de prise en charge de mon OPCA.

3/ **Je retourne immédiatement** un exemplaire signé de ce document à mon OPCA pour confirmation de prise en charge, et un autre exemplaire signé à l'AFPA.

Le(s) stagiaires de mon organisation est (sont) désormais « inscrit(s) »

La facture sera adressée à mon OPCA si ce dernier a confirmé sa prise en charge par subrogation.
Sinon, le remboursement des frais de formation pourra être obtenu auprès de mon OPCA, en lui renvoyant la « facture acquittée », accompagnée de l'attestation de présence au stage.

AFPA – Association Loi de 1901
13 Place du Général de Gaulle
93108 Montreuil cedex
Numéro de déclaration d'existence :
11 93 000 30 93
Numéro de Siret :
300 599 123 00019
Code NAF : **8559A**

Bulletin d'inscription

Cadre réservé à l'AFPA

BULLETIN À RENVOYER ACCOMPAGNÉ DU RÉGLEMENT À :

AFPA
Administration des ventes
13 Place du Général de Gaulle
93108 Montreuil Cedex
Télécopie : 01 48 70 38 76

FORMATION

Intitulé : .....
Code : ..... Prix : .....
Date souhaitée : ..... Lieu : .....

PARTICIPANT

M, Mme, Mlle Nom : ..... Prénom : .....
Fonction : ..... e-mail : .....
Téléphone : .....
Adresse d'envoi de la convocation : .....
.....

ENTREPRISE

Raison sociale : .....
Adresse : .....
.....
Code APE/NAF : .....
Forme juridique : .....
N° de Siret : .....
Effectifs de l'entreprise : .....

Personne habilitée à effectuer l'inscription :

M, Mme, Mlle Nom : ..... Prénom : .....
Fonction : ..... e-mail : .....
Téléphone : ..... Télécopie : .....

Responsable de formation de l'entreprise :

M, Mme, Mlle Nom : ..... Prénom : .....
Fonction : ..... e-mail : .....
Téléphone : ..... Télécopie : .....

FACTURATION (le prix inclut les frais de restauration)

Cette inscription vaut commande définitive et entraîne l'application des conditions de vente générale de l'AFPA ci-contre, à l'exclusion des modalités particulières relatives aux frais de restauration et de règlement.

Montant total HT (1) : .....
Adresse de facturation, si différente (adresse OPCA si financement par subrogation) :
.....

(1) L'AFPA ayant opté pour le régime d'exonération de TVA (article 261-4-4°a) du code général des impôts), toutes ses prestations sont facturées net de TVA.

RÉGLEMENT

⬡ Ci-joint un chèque hors taxe à l'ordre de l'AFPA
⬡ Réglement OPCA
Date, nom du signataire : (obligatoires)

Signature et cachet de l'entreprise

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

L'AFPA dispense des actions de formation, de validation des acquis de l'expérience, d'évaluation, d'orientation, d'accompagnement et d'ingénierie conseil. Elle assure la conception, la réalisation et l'édition de produits pédagogiques sur divers supports.
Toutes commande de prestation à l'AFPA par le Client est soumise aux présentes conditions générales de vente et la signature par le Client d'un des documents contractuels prévus à l'article 1 emporte de plein droit son adhésion.

Article 1 – L'Achat de prestation
La commande d'une ou plusieurs prestations par le Client à l'AFPA prend l'une des formes contractuelles suivantes :
- un bon de commande émis par le Client reprenant les mentions exactes d'un devis préalable de l'AFPA
- une convention de formation professionnelle
- un contrat de prestation de service

La conclusion d'une convention professionnelle est dans tous les cas obligatoire pour l'organisation des prestations ci-dessous :
- bilan de compétences
- actions de validation des acquis de l'expérience
- actions pluriannuelles de formation professionnelle
- contrats de professionnalisation

Si le Client prétend imputer les sommes versées à l'AFPA sur sa participation au développement de la formation professionnelle continue, le bon de commande ou la convention de formation professionnelle comportent les mentions édictées par l'art. L. 920–1 du code du travail : intitulé et nature de l'action de formation, durée, effectifs, modalités de déroulement, sanction et prix de l'action.
Outre les mentions légales, figurent sur le document contractuel le nom ou raison sociale du Client, son n° SIRET, sa domiciliation, le nom de son représentant dûment habilité ainsi que tout renseignement d'ordre pratique (téléphone, mail, télécopie).
Si au moment de la passation de commande le ou les noms des participants ne sont pas connus par le client, celui-ci a la possibilité de les communiquer à l'AFPA dans les 10 jours précédant le démarrage des actions.
L'acte d'achat est réputé définitivement réalisé dès lors que le document contractuel est signé par les parties concernées. Chacun des cocontractants est destinataire d'un des exemplaires de ce document original. Les modifications en cours d'exécution de la prestation ayant fait l'objet d'un accord des parties donnent lieu à la signature d'un avenant au document contractuel.
L'AFPA effectue la ou les prestations commandées soit avec ses moyens propres soit avec le concours d'autres organismes avec lesquels elle aura passé des contrats de sous-traitance.

Article 2 – Prix
Les prix des prestations de l'AFPA font référence aux stipulations contractuelles. Sauf dispositions particulières, ils incluent les frais pédagogiques, l'utilisation des salles et/ou ateliers de formation ainsi que le matériel pédagogique.
Les tarifs des services associés tels que la restauration et/ou l'hébergement des bénéficiaires des prestations sont ceux applicables au moment de leur utilisation et peuvent varier d'un établissement à l'autre.
L'AFPA ayant opté pour le régime d'exonération de TVA (article 261–4–4° a) du code général des impôts) toutes ses prestations sont facturées net de TVA.

Article 3 – Sanction
En cas de réussite par le bénéficiaire aux épreuves de validation, les prestations réalisées par l'AFPA donnent lieu, selon les cas, à la délivrance :
Par le ministère chargé de l'emploi
- d'un titre donnant droit à parchemin titre
- d'un certificat complémentaire de spécialisation (adossé à un titre) donnant droit à un parchemin CCS
- d'un ou plusieurs certificats de compétences professionnelles qui figureront dans le livret de certification

Par la branche professionnelle :
- d'un certificat de qualification professionnelle

Dans tous les cas, une attestation de présence est établie par l'AFPA à l'attention du bénéficiaire.

Article 4 – Paiement
Sauf dispositions particulières, le Client s'acquitte du prix des prestations à réception de la facture correspondante dans un délai maximal de 30 jours fin de mois, selon les modalités suivantes :
- les réalisations inférieures à 70 heures donnent lieu à l'émission d'une facture dès achèvement des prestations
- les réalisations supérieures à 70 heures ouvrent droit au versement d'acomptes au fur et à mesure de l'avancement de la prestation et sont facturées aux dates et conditions fixées par les conditions particulières. La facture finale intervient au terme de la convention ou du contrat et prend en compte l'intégralité des prestations fournies par l'AFPA et effectue, en cas de réalisation partielle, la déduction des règlements intervenus

La date de réception du règlement constitue le point de départ pour le calcul des pénalités de retard lesquelles sont égales à 1,5 le taux de l'intérêt légal en vigueur appliqué aux sommes restant dues. La facturation des pénalités de retard a lieu au moment de la réception du règlement.
Si le Client souhaite que le règlement soit effectué par un organisme collecteur agréé ou autre organisme financeur, il doit dans tous les cas :
- déposer une demande de financement avant le début des prestations
- fournir les justificatifs de la prise en charge financière accordée
- répondre, en tant que de besoin, aux demandes du financeur et renvoyer les documents permettant un suivi régulier du dossier

Dans le cas où l'intervention du financeur demeure partielle, le reliquat du coût des prestations est facturé au Client. Les modalités de prise en charge sont précisées dans les conditions particulières et le Client fait son affaire personnelle en vue d'assurer la bonne fin du paiement de l'AFPA ou, à défaut supporte la charge de ce paiement.

Article 5 – Justification des prestations
L'AFPA s'engage à fournir, sur simple demande, tout document ou pièce de nature à justifier la réalité et la validité des dépenses engagées conformément à l'article L. 991–4 du code du travail. A défaut, et pour toute absence de réalisation totale ou partielle, elle s'engage à rembourser les sommes indûment perçues en application des dispositions de l'article L. 991–6 du même code.

Article 6 – Résiliation
Le défaut de paiement de l'une quelconque des échéances contractuellement prévues ouvre le droit à l'AFPA de résilier de plein droit la convention ou le contrat passé avec le Client après l'envoi d'une mise en demeure restée sans effet sous un délai de 15 jours. Toutes les factures sont dues par le Client au prorata des prestations fournies assorties, le cas échéant, des pénalités de retard convenues entre les parties.
En cas de manquement aux obligations souscrites, la partie créancière de l'obligation inexécutée doit mettre en demeure la partie défaillante de remédier à la situation.
La mise en demeure restée sans effet ouvre le droit à la partie demanderesse de résilier la convention ou le contrat en cause. La résiliation sera considérée comme effective à l'issue d'un délai de 15 jours,
Les demandes de résiliation pour tout autre motif doivent être adressées par lettre recommandée avec AR et sont considérées comme effectives à l'expiration d'un délai de deux (2) mois suivant sa date de réception. Toute résiliation entraîne l'exigibilité immédiate des factures émises par l'AFPA et ce, sans préjudice des dommages et intérêts que la partie lésée serait en droit de réclamer.

Article 7 – Annulation, Report ou Abandon – Dédit formation
Toute demande d'annulation de prestation à l'initiative du Client doit être notifiée à l'AFPA par écrit (lettre, courriel, télécopie).
En cas d'annulation par le Client, sans motif ou pour des motifs qui lui sont propres, à moins de quinze (15) jours francs avant le commencement des prestations, l'AFPA facturera des droits d'annulation représentant 50 % du montant total de la convention.
En cas d'annulation tardive par le Client, moins de sept (7) jours francs avant le début des prestations ou de non présentation du participant le jour et l'heure fixés par l'AFPA, les droits d'annulation représenteront 80 % du prix des prestations annulées.
En cas d'annulation résultant de grèves affectant les réseaux de transport ou d'intempéries, il est convenu entre l'AFPA et le Client que la ou les sessions annulées seront reportées à une date ultérieure arrêtée d'un commun accord et qu'aucune indemnité ne sera versée de part et d'autre.
En cas d'abandon définitif de sa formation par le stagiaire seules les périodes de formation effectivement suivies seront facturées par l'AFPA. Cependant, tout départ anticipé du stagiaire ouvrira le droit au versement d'une indemnité par le Client à l'AFPA égale à 50 % du prix des actions de formation non réalisées. Ces indemnités sont dues au titre du dédommagement de l'AFPA et donnent lieu à l'émission d'une facture séparée. Pour le cas où les prestations seraient annulées ou reportées à une date ultérieure par l'AFPA, le Client est informé par écrit et a le choix entre le remboursement des sommes versées ou le report de la prestation à une date ultérieure sans pouvoir prétendre à toute autre indemnisation de ce chef.

Article 8 – Responsabilité de l'AFPA
L'obligation souscrite par l'AFPA dans le cadre des prestations qu'elle délivre est une obligation de moyens et ne peut en aucun cas être interprétée comme une obligation de résultat.

Article 9 – Propriété intellectuelle
En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentaires, outils, cours et tout document en général mis à la disposition du Client et de son personnel sont propriété de l'AFPA ou de ses donneurs de licence. En conséquence, l'exploitation, la reproduction, l'adaptation, la traduction, la commercialisation et la représentation par tout procédé de communication de tout ou partie de ceux-ci sont interdites tant pour l'Entreprise que pour ses salariés sous peine de poursuites judiciaires.

Article 10 – Litiges
Pour tout litige relatif à l'exécution de la convention ou du contrat, le règlement à l'amiable sera privilégié. En cas de désaccord persistant les tribunaux de l'ordre judiciaire du ressort de l'AFPA seront seuls compétents.

Article 11 – Loi applicable
Les conditions générales de vente et tous les rapports de l'AFPA et ses clients relèvent de la loi française.

I/

Index

de tous les stages de perfectionnement 2011

340 stages de perfectionnement dans 11 secteurs-clés

Vous voulez professionnaliser vos collaborateurs ?
L'index ci-après facilitera vos recherches.
Pensez également à consulter notre site **www.afpa.fr** vous y trouverez toutes nos formations et des catalogues interactifs

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Accueil	Accueillir et conseiller sa clientèle au restaurant	10648		Hôtellerie, restauration	19
	Améliorer les techniques d'accueil aux caisses	10132		Distribution	19
	Mobliser un comportement client et une posture de service	11014		Compétences transversales	33
	Réussir son accueil physique et téléphonique : les fondamentaux de l'accueil	10999		Compétences transversales	33
Alzheimer	Accompagner à son domicile une personne atteinte de la maladie d'Alzheimer	09991		Services à la personne	23
Autocad	Autocad niveau 1 : maîtriser les fonctions de base	10152		Bâtiment, éco-construction, rénovation	27
	Modéliser des projets industriels avec Autocad 2D	10013		Techniques et production industrielles	14
	Modéliser des projets industriels avec Autocad 3D	10015		Techniques et production industrielles	14
Bâtiment basse consommation (BBC)	Connaître les clés du BBC et les aides financières des labels liés à la RT	10931		Bâtiment, éco-construction, rénovation	17
	Maîtriser les principes de l'étanchéité à l'air d'un bâtiment basse consommation	10938		Bâtiment, éco-construction, rénovation	16
Bateaux de plaisance	Bateaux de plaisance : caréner les bateaux et nettoyer leurs superstructures	10610		Véhicules, engins, nautisme	21
	Bateaux de plaisance : entretenir et implanter les servitudes	10612		Véhicules, engins, nautisme	21
	Bateaux de plaisance : poser et entretenir l'accastillage de pont	10615		Véhicules, engins, nautisme	20
	Bateaux de plaisance : poser et mettre en service des équipements électriques additionnels	10614		Véhicules, engins, nautisme	20
	Bateaux de plaisance : poser et régler les gréements courants et dormants	10611		Véhicules, engins, nautisme	19
	Bateaux de plaisance : réparer les pannes électriques courantes	10613		Véhicules, engins, nautisme	19
Béton décoratif	Réaliser un béton ciré décoratif	10932		Bâtiment, éco-construction, rénovation	31
	Réaliser un béton imprimé décoratif	10933		Bâtiment, éco-construction, rénovation	32
Bouteur	Conduire en sécurité un bouteur + test CACES R372 catégorie 3	10775	▲	Travaux publics	12
	Se perfectionner à la conduite du bouteur	10993		Travaux publics	10
Brasage	Qualification brasage fort normes EN 13134 et 14276 : renouvellement qualification	10100	▲	Techniques et production industrielles	47
	Qualification brasage fort : réaliser les assemblages de tuyauteries frigorifiques	10095	▲	Techniques et production industrielles	46
	Se préparer et passer la qualification ATG B 540.9 brasage	10567	▲	Techniques et production industrielle	18
Bureautique	Excel 2007 – niveau 1	10821		Compétences transversales	26
	Excel 2007 – niveau 2	10215		Compétences transversales	26
	Outlook – les bases	10822		Compétences transversales	27
	Powerpoint 2007 – les bases	10823		Compétences transversales	27
	Soyez plus performant avec le web	10818		Compétences transversales	28
	Word 2007 – niveau 1	11005		Compétences transversales	25
	Word 2007 – niveau 2	11001		Compétences transversales	25
CACES	CACES R389 : conduite de chariot de catégorie 1	10811	▲	Distribution Transport, logistique	13 23
	CACES R389 : conduite de chariot de catégorie 3	10812	▲	Distribution Transport, logistique	13 23
	CACES R389 : conduite de chariot de catégorie 5	10813	▲	Distribution Transport, logistique	14 24
	CACES R372 : préparation + test	10742	▲	Travaux publics	9
	CACES R372 : recyclage + test	10743	▲	Travaux publics	9
	CACES R377 : préparation + test	10774	▲	Travaux publics	15
	CACES R377 : recyclage + test	10996	▲	Travaux publics	15
	Conduire des plates-formes élévatrices mobiles de personnes PEMP catégorie 3B (CACES R386m)	10025	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	25

▲ stage de perfectionnement avec test final
✦ évaluation seule (sans formation)

Pour consulter tous nos catalogues interactifs : **www.afpa.fr – rubrique « entreprise »**

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
CACES	Conduire en sécurité un bouteur + test CACES R372 catégorie 3	10775	▲	Travaux publics	12
	Conduire en sécurité un engin de chantier + test CACES R372 catégorie 1 ou 2 ou 4	10776	▲	Travaux publics	11
	Conduire en sécurité un engin de chantier + test CACES R372 catégorie 7 ou 8 ou 9 ou 10	10992	▲	Travaux publics	13
	Conduire en sécurité une niveleuse + test CACES R372 catégorie 6	10777	▲	Travaux publics	12
Caisse	Améliorer les techniques d'accueil aux caisses	10132		Distribution	19
	Développer la dimension commerciale de l'hôtesse de caisse	10075		Distribution	20
Calcul	Acquérir les bases du calcul	10853		Compétences transversales	18
	Maîtriser les calculs commerciaux	10055		Distribution	11
	Réviser les bases du calcul	10859		Compétences transversales	18
CAO-DAO	Autocad niveau 1 : maîtriser les fonctions de base	10152		Bâtiment, éco-construction, rénovation	27
CATIA	Concevoir et améliorer des maquettes numériques complexes avec CATIA	10020		Techniques et production industrielles	12
	Concevoir des systèmes mécaniques avec CATIA	10029		Techniques et production industrielles	11
	Réaliser des conceptions surfaciques avec CATIA	10024		Techniques et production industrielles	12
Chariot élévateur	CACES R389 : conduite de chariot de catégorie 1	10811	▲	Distribution Transport, logistique	13 23
	CACES R389 : conduite de chariot de catégorie 3	10812	▲	Distribution Transport, logistique	13 23
	CACES R389 : conduite de chariot de catégorie 5	10813	▲	Distribution Transport, logistique	14 24
Chauffage	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de chauffage à air	10047		Bâtiment, éco-construction, rénovation	40
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de chauffage à eau chaude	10043		Bâtiment, éco-construction, rénovation	52
	Installer et assurer la maintenance de brûleurs fioul petite puissance	10794		Bâtiment, éco-construction, rénovation	54
	Installer et assurer la maintenance de brûleurs gaz petite puissance	10795		Bâtiment, éco-construction, rénovation	55
	Qualit'EnR : devenir référent QualiBois « appareil bois indépendant »	10943	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	48
	Qualit'EnR : devenir référent QualiBois « appareil bois raccordé au réseau hydraulique »	10944	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	48
	Qualit'EnR : devenir référent QualiPac « pompes à chaleur »	10945	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	50
	Se perfectionner dans l'installation des chaudières à bois	10077		Bâtiment, éco-construction, rénovation	49
	Se perfectionner dans l'installation des pompes à chaleur	10946		Bâtiment, éco-construction, rénovation	50
Climatisation	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de climatisation et de rafraîchissement	10058		Bâtiment, éco-construction, rénovation	52
	Fluides frigorigènes : assurer une prestation en climatisation catégorie V	10991		Véhicules, engins, nautisme	10
	Fluides frigorigènes : les obligations réglementaires de la climatisation embarquée	10980		Transport, logistique Véhicules, engins, nautisme	29 9
	Fluides frigorigènes : maîtriser les prestations en climatisation catégorie V	10500		Transport, logistique Véhicules, engins, nautisme	29 11
	Mettre en service et maintenir un climatiseur de confort à la norme EN 378 1 à 4	10942		Bâtiment, éco-construction, rénovation	54
Commande numérique	Acquérir les bases de la programmation ISO sur fraiseuse à commande numérique	10185		Techniques et production industrielles	25
	Acquérir les bases de la programmation ISO sur tour à commande numérique	10587		Techniques et production industrielles	23
	Acquérir les bases du fraisage sur machines à commande numérique	10178		Techniques et production industrielles	25
	Acquérir les bases du tournage sur machine à commande numérique	10186		Techniques et production industrielles	23
	Conduire une machine d'électroérosion à fil	10584		Techniques et production industrielles	26

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Compétences transversales	Plus à l'aise dans l'entreprise	10888		Compétences transversales	49
	Plus au point avec les savoirs-clés	10900		Compétences transversales	49
	Plus performant pour évoluer	10889		Compétences transversales	50
	Plus relationnel dans mon emploi	10887		Compétences transversales	50
Composites	Fabriquer des pièces composites par infusion	10608		Techniques et production industrielles	29
	Fabriquer des pièces composites par injection Eco/RTM light	10605		Techniques et production industrielles	29
	Fabriquer des pièces composites par stratification au contact	10607		Techniques et production industrielles	30
Comptabilité, paie	Actualiser vos pratiques de la paie	10739		Compétences transversales	30
	S'iniitier à la paie dans le secteur des transports	09977		Compétences transversales	31
	S'initier à la paie dans le secteur du BTP	10147		Compétences transversales	30
Conception industrielle	Concevoir et améliorer des maquettes numériques complexes avec CATIA	10020		Techniques et production industrielles	12
	Concevoir des produits complexes avec SolidWorks	10044		Techniques et production industrielles	13
	Concevoir des systèmes mécaniques avec CATIA	10029		Techniques et production industrielles	11
	Mettre en œuvre la démarche d'éco-conception	10979		Techniques et production industrielles	11
	Mettre en œuvre la démarche qualité en conception industrielle	10573		Techniques et production industrielles	10
	Modéliser des projets industriels avec Autocad 2D	10013		Techniques et production industrielles	14
	Modéliser des projets industriels avec Autocad 3D	10015		Techniques et production industrielles	14
	Modéliser méthodiquement des produits avec SolidWorks	10048		Techniques et production industrielles	13
	Réaliser des conceptions surfaciques avec CATIA	10024		Techniques et production industrielles	12
	Réaliser la cotation fonctionnelle d'un système mécanique	10574		Techniques et production industrielles	10
Concurrence	Cibler et analyser sa concurrence	10040		Distribution	9
Conduite d'engins de chantier	CACES R372 : préparation + test	10742	▲	Travaux publics	9
	CACES R372 : recyclage + test	10743	▲	Travaux publics	9
	CACES R377 : préparation + text	10774	▲	Travaux publics	15
	CACES R377 : recyclage + test	10996	▲	Travaux publics	15
	Conduire en sécurité un bouteur + test CACES R372 catégorie 3	10775	▲	Travaux publics	12
	Conduire en sécurité un engin de chantier + test CACES R372 catégorie 1 ou 2 ou 4	10776	▲	Travaux publics	11
	Conduire en sécurité un engin de chantier + test CACES R372 catégorie 7 ou 8 ou 9 ou 10	10992	▲	Travaux publics	13
	Conduire en sécurité une niveleuse + test CACES R372 catégorie 6	10777	▲	Travaux publics	12
	Se perfectionner à la conduite d'une minipelle, d'une pelle ou d'une tractopelle	10994		Travaux publics	10
	Se perfectionner à la conduite de la niveleuse	10995		Travaux publics	11
	Se perfectionner à la conduite du bouteur	10993		Travaux publics	10
Conduite de chariots	CACES R389 : conduite de chariot de catégorie 1	10811	▲	Distribution Transport, logistique	13 23
	CACES R389 : conduite de chariot de catégorie 3	10812	▲	Distribution Transport, logistique	13 23
	CACES R389 : conduite de chariot de catégorie 5	10813	▲	Distribution Transport, logistique	14 24
Conduite de plates-formes élévatrices mobiles de personnes (PEMP)	Conduire des plates-formes élévatrices mobies de personnes PEMP catégorie 3B (CACES R386m)	10025	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	25

▲ stage de perfectionnement avec test final
✦ évaluation seule (sans formation)

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Conduite routière	Conduite rationnelle	10807		Transport, logistique	21
	FCO : formation continue obligatoire marchandises	10741		Transport, logistique	9
	FCO : formation continue obligatoire voyageurs	09962		Transport, logistique	9
	FIMO marchandises	10507	▲	Transport, logistique	15
	FIMO voyageurs	10508	▲	Transport, logistique	15
	Passerelle transport de marchandises	10627	▲	Transport, logistique	16
	Passerelle transport de voyageurs	10628	▲	Transport, logistique	16
	Rôle du conducteur en transport scolaire	10756		Transport, logistique	19
	TMD citerne : recyclage	09968		Transport, logistique	12
	TMD citerne : spécialisation	09974	▲	Transport, logistique	12
	TMD formation de base (recyclage)	09975	▲	Transport, logistique	11
	TMD formation initiale	09969	▲	Transport, logistique	11
	TMD produits pétroliers : recyclage	09967		Transport, logistique	13
	TMD produits pétroliers : spécialisation	09966	▲	Transport, logistique	13
Conduite d'entretien	Conduire un entretien professionnel	10698		Compétences transversales	41
Conduite de projet	Travailler dans le cadre d'un projet	11016		Compétences transversales	41
Conduite de réunion	Préparer et animer des réunions constructives	10699		Compétences transversales	42
Contrôle technique	Maintien de la qualification des contrôleurs techniques automobiles	10737		Véhicules, engins, nautisme	13
Déchets de chantier	Construire un plan de gestion de déchets de chantier réglementaire	10513		Bâtiment, éco-construction, rénovation	19
	Gérer les déchets de chantier	10512		Bâtiment, éco-construction, rénovation	19
	Organiser un tri sélectif sur un chantier de bâtiment	10514		Bâtiment, éco-construction, rénovation	20
Démarche qualité	Mettre en œuvre la démarche qualité en conception industrielle	10573		Techniques et production industrielles	10
Dessin technique	Réaliser la cotation fonctionnelle d'un système mécanique	10574		Techniques et production industrielles	10
	S'initier au dessin technique et à la lecture de plans	10254		Compétences transversales	22
Diététique et nutrition	Diététique et nutrition 1 : les principes de l'équilibre alimentaire	10642		Hôtellerie, restauration	15
	Diététique et nutrition 2 : gérer un plan alimentaire en restauration	10760		Hôtellerie, restauration	15
Douche italienne	Réaliser une douche italienne en conformité avec la réglementation sur l'accessibilité	10937		Bâtiment, éco-construction, rénovation	34
Eau	Concevoir un système de récupération d'eau de pluie pour lave-linge et WC	10524		Bâtiment, éco-construction, rénovation	31
	Se perfectionner à la construction d'un réseau d'adduction d'eau potable	10778		Travaux publics	18
Echafaudages de pied	Concevoir des plans et organiser le montage d'échafaudages de pied normalisés	10051	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	24
	Monter et démonter des échafaudages de pied de type multidirectionnel	10085	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	23
	Monter et démonter des échafaudages de pied de type pré-cadres	10078	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	24
	Réceptionner et exploiter des échafaudages de pied	10072	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	25
	Utiliser des échafaudages de pied	10068	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	23
Eclairage public	Intervenir sur une installation d'éclairage public	10322		Réseaux électriques	27
	REC-TST-BT-EP : recyclage travaux sous tension sur réseaux d'éclairage public BT	10184	▲	Réseaux électriques	19
	TST-BT-EP : travaux sous tension en éclairage public BT	10175	▲	Réseaux électriques	14
Eco-construction	Concevoir un système de récupération d'eau de pluie pour lave-linge et WC	10524		Bâtiment, éco-construction, rénovation	31
	Construire un bâtiment en monomur avec des éléments en terre cuite	10004		Bâtiment, éco-construction, rénovation	30
	Construire un mur en pisé	10934		Bâtiment, éco-construction, rénovation	29

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Eco-construction	Réaliser des enduits de terre crue	10935		Bâtiment, éco-construction, rénovation	29
	Réaliser le remplissage en béton de chanvre d'une ossature bois	10936		Bâtiment, éco-construction, rénovation	30
Economies d'énergie	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de chauffage à air	10047		Bâtiment, éco-construction, rénovation	40
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies liées à l'éclairage et aux autres équipements électriques	10056		Bâtiment, éco-construction, rénovation	40
Ecrits professionnels	Communiquer et argumenter à l'écrit dans les métiers du bâtiment et de l'industrie	10848		Compétences transversales	11
	Communiquer et argumenter à l'écrit dans les métiers du tertiaire	10847		Compétences transversales	12
	La correspondance professionnelle	10862		Compétences transversales	15
	La note de synthèse	10861		Compétences transversales	16
	La note interne	11008		Compétences transversales	14
	La prise de notes et le compte-rendu	11006		Compétences transversales	13
	La prise de notes et le procès-verbal	11007		Compétences transversales	14
	Le rapport	11009		Compétences transversales	15
	Maîtriser vos écrits professionnels	10142		Compétences transversales	13
Electricité	Dépanner un équipement électrique en sécurité	10087		Techniques et production industrielles	
	Electricité : mesurer les circuits électriques des véhicules et engins	10165		Véhicules, engins, nautisme	13
	Remplacer un appareillage ou un équipement électrique	10138		Services à la personne	17
	Sécuriser l'installation électrique d'un logement pour un diagnostic immobiler	10115		Bâtiment, éco-construction, rénovation	42
Engins de chantier	CACES R372 : préparation + test	10742	▲	Travaux publics	9
	CACES R372 : recyclage + test	10743	▲	Travaux publics	9
	CACES R377 : préparation + test	10774	▲	Travaux publics	15
	CACES R377 : recyclage + test	10996	▲	Travaux publics	15
	Conduire en sécurité un bouteur + test CACES R372 catégorie 3	10775	▲	Travaux publics	12
	Conduire en sécurité un engin de chantier + test CACES R372 catégorie 1 ou 2 ou 4	10776	▲	Travaux publics	11
	Conduire en sécurité un engin de chantier + test CACES R372 catégorie 7 ou 8 ou 9 ou 10	10992	▲	Travaux publics	13
	Conduire en sécurité une niveleuse + test CACES R372 catégorie 6	10777	▲	Travaux publics	12
	Se perfectionner à la conduite d'une minipelle, d'une pelle ou d'une tractopelle	10994		Travaux publics	10
	Se perfectionner à la conduite de la niveleuse	10995		Travaux publics	11
	Se perfectionner à la conduite du bouteur	10993		Travaux publics	10
Enrobées à la main	Mettre en œuvre des enrobés à la main	10949		Travaux publics	18
Entretien, nettoyage	Connaître les produits de nettoyage	10670		Hygiène, propreté, sécurité	10
	Connaître les propriétés des différents revêtements de sol	10671		Hygiène, propreté, sécurité	10
	Entretenir tout type de linge	10633		Services à la personne	14
	Maîtriser les techniques d'entretien du domicile	09983		Services à la personne	13
	Réaliser l'entretien courant manuel des locaux	10666		Hygiène, propreté, sécurité	8
	Réaliser l'entretien mécanisé des sols durs ou plastiques	10667		Hygiène, propreté, sécurité	9
	Réaliser le nettoyage des vitres	10669		Hygiène, propreté, sécurité	11
	Respecter les contraintes spécifiques du bio-nettoyage en milieu médicalisé	10672		Hygiène, propreté, sécurité	11
	Utiliser des méthodes mécanisées pour remettre en état des sols plastiques ou textiles	10668		Hygiène, propreté, sécurité	9
Equipe	Animer une équipe d'intervenants à domicile	09992		Services à la personne	9
	Former et faire évoluer les membres de son équipe	10084		Distribution	17
	Manager une équipe au service des étages	10655		Hôtellerie, restauration	27
	Manager une équipe en cuisine	10767		Hôtellerie, distribution	23

▲ stage de perfectionnement avec test final
✦ évaluation seule (sans formation)

Pour consulter tous nos catalogues interactifs : **www.afpa.fr – rubrique « entreprise »**

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Equipe	Mobiliser son équipe pour atteindre les objectifs fixés	10089		Distribution	16
	Organiser et planifier le travail de son équipe	10033		Distribution	16
Equipements et systèmes solaires	Dimensionner un équipement photovoltaïque raccordé réseau	10939		Bâtiment, éco-construction, rénovation	45
	Poser et réaliser l'étanchéité des équipements solaires à partir d'éléments préfabriqués	10940		Bâtiment, éco-construction, rénovation	41
	Qualit'EnR : devenir référent QualiPv « photovoltaïque module électricité	10082	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	45
	Qualit'EnR : devenir référent QualiPv « photovoltaïque module intégration au bâti »	10544	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	49
	Qualit'EnR : devenir référent QualiSol « chauffe-eau solaire individuel »	10086	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	46
	Qualit'EnR : devenir référent QualiSol « système solaire combiné »	10091	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	47
	Réaliser des éléments de zinguerie pour l'intégration d'équipements solaires en toiture	10941		Bâtiment, éco-construction, rénovation	41
	Se perfectionner dans l'installation d'un chauffe-eau solaire individuel	10088		Bâtiment, éco-construction, rénovation	46
	Se perfectionner dans l'installation d'un système solaire combiné (SSC)	10093		Bâtiment, éco-construction, rénovation	47
Excel	Excel 2007 – niveau 1	10821		Compétences transversales	26
	Excel 2007 – niveau 2	10215		Compétences transversales	26
FCO : formation continue obligatoire	Formation continue obligatoire (FCO) marchandises	10741		Transport, logistique	9
	Formation continue obligatoire (FCO) voyageurs	09962		Transport, logistique	9
FEEBat	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies d'isolation des parois verticales opaques et des planchers bas	10030		Bâtiment, éco-construction, rénovation	12
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies d'isolation des toitures et des planchers hauts	10032		Bâtiment, éco-construction, rénovation	12
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de chauffage à air	10047		Bâtiment, éco-construction, rénovation	40
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de chauffage à eau chaude	10043		Bâtiment, éco-construction, rénovation	52
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de climatisation et de rafraîchissement	10058		Bâtiment, éco-construction, rénovation	52
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de production d'eau chaude sanitaire	10053		Bâtiment, éco-construction, rénovation	53
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de ventilation (VMC)	10039		Bâtiment, éco-construction, rénovation	53
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies liées à l'éclairage et aux autres équipements électriques	10056		Bâtiment, éco-construction, rénovation	40
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies liées aux ouvrants, fermetures et protections solaires	10037		Bâtiment, éco-construction, rénovation	36
	FEEBat : identifier les éléments-clés d'une offre globale d'amélioration énergétique des bâtiments	10023		Bâtiment, éco-construction, rénovation	11
	FEEBat : maîtriser les outils pour mettre en œuvre une offre globale d'amélioration énergétique des bâtiments	10026		Bâtiment, éco-construction, rénovation	11
Fibres optiques	Mettre en œuvre le raccordement de colonnes montantes d'immeubles en fibre optique (FTTH)	10947		Bâtiment, éco-construction, rénovation	64
	Réaliser le raccordement de fibres optiques dans les réseaux de communication	10555		Bâtiment, éco-construction, rénovation	64
FIMO	FIMO marchandises	10507	▲	Transport, logistique	15
	FIMO voyageurs	10508	▲	Transport, logistique	15
	Passerelle transport de marchandises	10627	▲	Transport, logistique	16
	Passerelle transport de voyageurs	10628	▲	Transport, logistique	16
Finitions décoratives	Réaliser un béton ciré décoratif	10932		Bâtiment, éco-construction, rénovation	31
	Réaliser un béton imprimé décoratif	10933		Bâtiment, éco-construction, rénovation	32
Fluides frigorigènes	Fluides frigorigènes : assurer une prestation en climatisation catégorie V	10991		Véhicules, engins, nautisme	10
	Fluides frigorigènes : attestation d'aptitude catégorie I	10494	✦	Bâtiment, éco-construction, rénovation Techniques et production industrielles	59 42

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Fluides frigorigènes	Fluides frigorigènes : attestation d'aptitude catégorie II	10495	✦	Bâtiment, éco-construction, rénovation Techniques et production industrielles	59 42
	Fluides frigorigènes : attestation d'aptitude catégorie III	10496	✦	Bâtiment, éco-construction, rénovation Techniques et production industrielles	60 43
	Fluides frigorigènes : attestation d'aptitude catégorie IV	10499	✦	Bâtiment, éco-construction, rénovation Techniques et production industrielles	60 43
	Fluides frigorigènes : attestation d'aptitude catégorie V	10503	✦	Transport, logistique Véhicules, engins, nautisme	30 9
	Fluides frigorigènes : charger et récupérer le fluide des circuits frigorifiques (activités de la famille 1)	10498		Bâtiment, éco-construction, rénovation Techniques et production industrielle	61 44
	Fluides frigorigènes : identifier les obligations réglementaires (activités de la famille 1)	10502		Bâtiment, éco-construction, rénovation Techniques et production industrielle	62 45
	Fluides frigorigènes : intervenir sur un circuit frigorifique	10987		Bâtiment, éco-construction, rénovation Techniques et production industrielle	62 45
	Fluides frigorigènes : les obligations réglementaires de la climatisation embarquée	10980		Transport, logistique Véhicules, engins, nautisme	29 9
	Fluides frigorigènes : maîtriser le principe de fonctionnement d'un circuit frigorifique (activités de la famille 1)	10497		Bâtiment, éco-construction, rénovation Techniques et production industrielle	61 44
	Fluides frigorigènes : maîtriser les prestations en climatisation catégorie V	10500		Transport, logistique Véhicules, engins, nautisme	29 11
	Fluides frigorigènes : manipuler les fluides en catégorie V	10998		Véhicules, engins, nautisme	10
Formateur	Formation de formateur – module 1	10825		Compétences transversales	45
	Formation de formateur – module 2	10696		Compétences transversales	45
	Formation de formateur – module 3	10697		Compétences transversales	46
	Formateur occasionnel – réussir vos actions de formation	10109		Compétences transversales	46
Fraisage	Acquérir les bases de la programmation ISO sur fraiseuse à commande numérique	10189		Techniques et production industrielles	25
	Acquérir les bases du fraisage conventionnel	10188		Techniques et production industrielles	24
	Acquérir les bases du fraisage sur machines à commande numérique	10178		Techniques et production industrielles	25
	Se perfectionner au fraisage conventionnel	10581		Techniques et production industrielles	24
Français	Maîtriser les bases du français	10255		Compétences transversales	11
	S'entraîner à l'orthographe : initiation + l'essentiel des règles du français	10846		Compétences transversales	10
	S'entraîner à l'orthographe : niveau avancé + l'essentiel des règles du français	10865		Compétences transversales	10
Garde d'enfants	Garde d'enfants de moins de 3 ans	09986		Services à la personne	21
	Garde d'enfants de plus de 3 ans	10834		Services à la personne	21
Gaz	Installer et assurer la maintenance de brûleurs gaz petite puissance	10795		Bâtiment, éco-construction, rénovation	55
	Se préparer et passer la qualification ATG B 540.9 brasage	10567	▲	Techniques et production industrielle	18
	Se préparer et passer la qualification ATG B 527.9 opérateur polyéthylène	10565	▲	Techniques et production industrielle	19
	Se préparer et passer la qualification ATG B 540.9	10566	▲	Techniques et production industrielle	18
Géométrie	Réviser la géométrie	10857		Compétences transversales	22

▲ stage de perfectionnement avec test final
✦ évaluation seule (sans formation)

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Gestion des conflits, litiges, situations difficiles	Gestion des situations difficiles	10810		Transport, logistiques	21
	Prévenir et gérer les conflits	10676		Hygiène, propreté, sécurité	20
	Prévenir et gérer les situations difficiles au téléphone	11000		Compétences transversales	36
	Prévenir et traiter les litiges	10629		Transport, logistique	26
	Traiter les réclamations	10661		Hôtellerie, restauration	24
	Traiter les réclamations client en prenant en compte les intérêts de l'enseigne	10070		Distribution	9
Gestion des rayons	Analyser son tableau de bord et mettre en œuvre des plans d'action	10060		Distribution	11
	Développer l'attractivité de son rayon	10052		Distribution	8
	Développer la marge commerciale de son rayon	10057		Distribution	8
	Etablir les prévisions annuelles de son rayon	10054		Distribution	10
Gestion des risques	Prévenir le risque client	10824		Compétences transversales	37
Gestion des stocks	Optimiser ses stocks	10046		Distribution	10
Gestion du temps	Gérer les temps de travail et de repos des conducteurs	10630		Transport, logistique	26
	Organiser son temps et ses activités	11015		Compétences transversales	40
Grafcet	S'approprier le grafcet comme outil de diagnostic performant	10094		Techniques et production industrielles	36
Graphiques et tableaux	Préparer et concevoir des tableaux et graphiques - initiation	10860		Compétences transversales	23
	Préparer et concevoir des tableaux et graphiques - perfectionnement	11011		Compétences transversales	23
Grues à tour	CACES R377 : préparation + test	10774	▲	Travaux publics	15
	CACES R377 : recyclage + test	10996	▲	Travaux publics	15
Handicap	Accueillir un travailleur handicapé en entreprise	10952		Tous les catalogues	
	Réaliser une douche italienne en conformité avec la réglementation sur l'accessibilité	10937		Bâtiment, éco-construction, rénovation	34
Hygiène domestique	Maîtriser les pratiques d'hygiène à domicile	09982		Services à la personne	13
Hygiène alimentaire	HACCP 1 : appliquer les bonnes pratiques d'hygiène en cuisine	10643		Hôtellerie, restauration	17
	HACCP 2 : manager la sécurité alimentaire en restauration collective	10758		Hôtellerie, restauration	17
	Livrer les repas dans le secteur des services à la personne	10948		Services à la personne	15
	Préparer les repas à domicile	10832		Services à la personne	14
Inspection d'un équipement frigorifique	Réaliser l'inspection périodique d'un équipement frigorifique sous pression	10021	▲	Techniques et production industrielles	46
Interventions à domicile	Accompagner à son domicile une personne atteinte de la maladie d'Alzheimer	09991		Services à la personne	23
	Adopter les gestes et postures efficaces pour une intervention à domicile	09981		Services à la personne	25
	Aider à la toilette	09990		Services à la personne	11
	Aider les personnes dépendantes à se déplacer	09987		Services à la personne	11
	Entretenir tout type de linge	10633		Services à la personne	14
	Garde d'enfants de moins de 3 ans	09986		Services à la personne	21
	Garde d'enfants de plus de 3 ans	10834		Services à la personne	21
	Instaurer une relation professionnelle avec les personnes aidées	10833		Services à la personne	8
	Livrer les repas à domicile	10948		Services à la personne	15
	Maîtriser les pratiques d'hygiène à domicile	09982		Services à la personne	13
	Maîtriser les techniques d'entretien du domicile	09983		Services à la personne	13
	Préparer les repas à domicile	10832		Services à la personne	14
	Remplacer un appareillage ou un équipement électrique	10138		Services à la personne	17
	Remplacer un équipement sanitaire	10137		Services à la personne	17
	Remplacer un sol souple en lé	10140		Services à la personne	18

Mot clé	Offre	Code	Catalogue	Page
Interventions à domicile	Repeindre une pièce	10141	Services à la personne	18
	Rôle et missions de l'intervenant à domicile	09979	Services à la personne	8
	Tailler des arbustes, des arbres d'ornement et une haie ornementale	10820	Services à la personne + Hygiène, propreté, sécurité	19 13
	Tondre un gazon et entretenir un massif fleuri	10819	Services à la personne + Hygiène, propreté, sécurité	19 13
Isolation thermique par l'extérieur (ITE)	Contrôler et améliorer sa prestation en matière de pose d'isolant pour une meilleure performance énergétique	10930	Bâtiment, éco-construction, rénovation	16
	Réaliser le débit des matériaux d'un système ITE	10929	Bâtiment, éco-construction, rénovation	15
	Réaliser une isolation thermique par l'extérieur avec le système bardage en clins	10928	Bâtiment, éco-construction, rénovation	15
	Réaliser une isolation thermique par l'extérieur avec le système bardage en plaques	10927	Bâtiment, éco-construction, rénovation	14
	Réaliser une isolation thermique par l'extérieur avec le système enduit mince	10530	Bâtiment, éco-construction, rénovation	13
	Réaliser une isolation thermique par l'extérieur avec le système enduit monocouche	10531	Bâtiment, éco-construction, rénovation	13
	Réaliser une isolation thermique par l'extérieur avec les trois systèmes de fixation	10997	Bâtiment, éco-construction, rénovation	14
Jardinage	Tailler des arbustes, des arbres d'ornement et une haie ornementale	10820	Services à la personne + Hygiène, propreté, sécurité	19 13
	Tondre un gazon et entretenir un massif fleuri	10819	Services à la personne + Hygiène, propreté, sécurité	19 13
Lecture de plans	S'initier au dessin technique et à la lecture de plans	10254	Compétences transversales	22
	Se perfectionner en topographie	10550	Travaux publics	17
Lecture rapide	Maîtriser les techniques de lecture rapide	10259	Compétences transversales	12
Maintenance industrielle	Acquérir les bases de l'instrumentation des procédés	10090	Techniques et production industrielles	35
	Acquérir les bases de la régulation des procédés	10099	Techniques et production industrielles	35
	Acquérir des méthodes pour réduire les temps d'arrêt machine	10984	Techniques et production industrielles	37
	Acquérir une méthode de diagnostic structurée	10603	Techniques et production industrielles	36
	Dépanner un équipement électrique en sécurité	10087	Techniques et production industrielles	33
	Maintenance industrielle : réaliser la maintenance préventive des systèmes mécaniques	10097	Techniques et production industrielles	33
	Monter, régler et dépanner les éuqipements hydrauliques	10576	Techniques et production industrielles	34
	Monter, régler et dépanner les éuqipements pneumatiques	10983	Techniques et production industrielles	34
	S'approprier le grafcet comme outil de diagnostic performant	10094	Techniques et production industrielles	36
Maison à ossature bois	Réaliser le montage d'une maison à ossature bois de type « plate-forme »	10157	Bâtiment, éco-construction, rénovationq	36
Management	Animer une équipe d'intervenants à domicile	09992	Services à la personne	9
	Former et faire évoluer les membres de son équipe	10084	Distribution	17
	Manager une équipe au service des étages	10655	Hôtellerie, restauration	27
	Manager une équipe en cuisine	10767	Hôtellerie, distribution	23
	Mobiliser son équipe pour atteindre les objectifs fixés	10089	Distribution	16
	Organiser et planifier le travail de son équipe	10033	Distribution	16
	PME-TPE : compétences et création de valeur	11004	Compétences transversales	39
	PME-TPE : les fondamentaux du management	11003	Compétences transversales	39
	Superviseur : aider le superviseur à sa prise de poste	10975	Compétences transversales	36
Marge commerciale	Développer la marge commerciale de son rayon	10057	Distribution	8

▲ stage de perfectionnement avec test final
✦ évaluation seule (sans formation)

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Matériaux composites	Voir composites				
Mathématiques	Acquérir les bases de la statistique	10858		Compétences transversales	21
	Acquérir les bases du calcul	10853		Compétences transversales	18
	Manipuler les unités de mesure	10854		Compétences transversales	19
	Réviser l'essentiel de l'arithmétique : unités de mesure, fractions, proportions	10263		Compétences transversales	20
	Réviser les bases du calcul	10859		Compétences transversales	18
	Réviser les notions d'algèbre	10863		Compétences transversales	21
	S'initier à l'arithmétique	10855		Compétences transversales	20
	S'initier à la résolution de problèmes mathématiques	10864		Compétences transversales	19
MISAP	Module d'intégration dans les Services Aux Personnes	11010		Service à la personne	9
MOCN	Acquérir les bases de la programmation ISO sur fraiseuse à commande numérique	10189		Techniques et production industrielles	25
	Acquérir les bases de la programmation ISO sur tour à commande numérique	10587		Techniques et production industrielles	23
	Acquérir les bases du fraisage sur machines à commande numérique	10178		Techniques et production industrielles	25
	Acquérir les bases du tournage sur machine à commande numérique	10186		Techniques et production industrielles	23
	Conduire une machine d'électroérosion à fil	10584		Techniques et production industrielles	26
Montage mécanique	Se former au montage mécanique	10575		Techniques et production industrielles	
Motocycles	Motocycles : contrôler et dépanner les circuits de charge et de démarrage	10619		Véhicules, engins, nautisme	17
	Motocycles : contrôler et dépanner les circuits électriques	10617		Véhicules, engins, nautisme	17
	Motocycles : diagnostiquer et dépanner les systèmes d'allumage	10620		Véhicules, engins, nautisme	16
	Promouvoir la vente des motocycles électriques ou hybrides	10990		Véhicules, engins, nautisme	16
Niveleuse	Conduire en sécurité une niveleuse + test CACES R372 catégorie 6	10777	▲	Travaux publics	12
	Se perfectionner à la conduite de la niveleuse	10995		Travaux publics	11
Organisation	Gérer ses tournées pour optimiser ses coûts	10631		Transport, logistiques	27
	Organiser son temps et ses activités	11015		Compétences transversales	40
	Optimiser sa rentabilité et son organisation de travail en restauration	10759		Hôtellerie, restauration	23
Orthographe	S'entraîner à l'orthographe : initiation + l'essentiel des règles du français	10846		Compétences transversales	10
	S'entraîner à l'orthographe : niveau avancé + l'essentiel des règles du français	10865		Compétences transversales	10
Outlook	Outlook – les bases	10822		Compétences transversales	27
Paie	Actualiser vos pratiques de la paie	10739		Compétences transversales	30
	S'iniitier à la paie dans le secteur des transports	9977		Compétences transversales	31
	S'initier à la paie dans le secteur du BTP	10147		Compétences transversales	30
Pâtisserie	Pâtisserie en restauration : maîtriser les techniques de base	10769		Hôtellerie, restauration	11
Pelle	Se perfectionner à la conduite d'une minipelle, d'une pelle ou d'une tractopelle	10994		Travaux publics	10
Performance énergétique des bâtiments	Connaître les clés du BBC et les aides financières des labels liés à la RT	10931		Bâtiment, éco-construction, rénovation	17
	Contrôler et améliorer sa prestation en matière de pose d'isolant pour une meilleure performance énergétique	10930		Bâtiment, éco-construction, rénovation	16
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies d'isolation des parois verticales opaques et des planchers bas	10030		Bâtiment, éco-construction, rénovation	12
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies d'isolation des toitures et des planchers hauts	10032		Bâtiment, éco-construction, rénovation	12
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de chauffage à air	10047		Bâtiment, éco-construction, rénovation	40
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de chauffage à eau chaude	10043		Bâtiment, éco-construction, rénovation	52
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de climatisation et de rafraîchissement	10058		Bâtiment, éco-construction, rénovation	52
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de production d'eau chaude sanitaire	10053		Bâtiment, éco-construction, rénovation	53
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies de ventilation (VMC)	10039		Bâtiment, éco-construction, rénovation	53

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Performance énergétique des bâtiments	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies liées à l'éclairage et aux autres équipements électriques	10056		Bâtiment, éco-construction, rénovation	40
	FEEBat : connaître, maîtriser et mettre en œuvre les technologies liées aux ouvrants, fermetures et protections solaires	10037		Bâtiment, éco-construction, rénovation	36
	FEEBat : identifier les éléments-clés d'une offre globale d'amélioration énergétique des bâtiments	10023		Bâtiment, éco-construction, rénovation	11
	FEEBat : maîtriser les outils pour mettre en œuvre une offre globale d'amélioration énergétique des bâtiments	10026		Bâtiment, éco-construction, rénovation	11
	Maîtriser les principes de l'étanchéité à l'air d'un bâtiment basse consommation	10938		Bâtiment, éco-construction, rénovation	16
	Poser une menuiserie extérieure pour améliorer les performances énergétiques des bâtiments	10540		Bâtiment, éco-construction, rénovation	37
	Réaliser le débit des matériaux d'un système ITE	10929		Bâtiment, éco-construction, rénovation	15
	Réaliser une isolation thermique par l'extérieur avec le système bardage en clins	10928		Bâtiment, éco-construction, rénovation	15
	Réaliser une isolation thermique par l'extérieur avec le système bardage en plaques	10927		Bâtiment, éco-construction, rénovation	14
	Réaliser une isolation thermique par l'extérieur avec le système enduit mince	10530		Bâtiment, éco-construction, rénovation	13
	Réaliser une isolation thermique par l'extérieur avec le système enduit monocouche	10531		Bâtiment, éco-construction, rénovation	13
	Réaliser une isolation thermique par l'extérieur avec les trois systèmes de fixation	10997		Bâtiment, éco-construction, rénovation	14
Photovoltaïque	Dimensionner un équipement photovoltaïque raccordé réseau	10939		Bâtiment, éco-construction, rénovation	45
	Qualit'EnR : devenir référent QualiPv « photovoltaïque module électricité »	10082		Bâtiment, éco-construction, rénovation	45
	Qualit'EnR : devenir référent QualiPv « photovoltaïque module intégration au bâti »	10544		Bâtiment, éco-construction, rénovation	49
	Poser et réaliser l'étanchéité des équipements solaires à partir d'éléments préfabriqués	10940		Bâtiment, éco-construction, rénovation	41
	Réaliser des éléments de zinguerie pour l'intégration d'équipements solaires en toiture	10941		Bâtiment, éco-construction, rénovation	41
Plates-formes élévatrices mobiles de personnes (PEMP)	Conduire des plates-formes élévatrices mobiles de personnes PEMP catégorie 3B	10025	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	25
Portails	Poser des portails et installer leur motorisation	10542		Bâtiment, éco-construction, rénovation	37
Powerpoint	Powerpoint 2007 – les bases	10823		Compétences transversales	27
Prévention, sécurité	Adopter les gestes et postures efficaces pour une intervention à domicile	09981		Services à la personne	25
	Connaître les gestes et postures pour prévenir les accidents	10809		Tous les catalogues	
	CQP – APS (agent de prévention et de sécurité)	11012	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation Distribution Hygiène, propreté, sécurité	67 24 16
	Prévenir et gérer les conflits	10676		Hygiène, propreté, sécurité	20
	Prévenir les risques liés aux gestes et postures du soudeur	10982		Techniques et production industrielle	19
	Prévenir les risques pour les personnes aidées	09989		Services à la personne	25
	Sauveteur secouriste du travail : niveau initial	09994		Tous les catalogues	
	Sauveteur secouriste du travail : recyclage	10675		Tous les catalogues	
Prise de fonction	Superviseur : aider le superviseur à sa prise de poste	10975		Compétences transversales	36
Qualité	Démarche QSE/HQE : améliorer sa prestation de services	10664		Hygiène, propreté, sécurité	8

▲ stage de perfectionnement avec test final
✦ évaluation seule (sans formation)

Pour consulter tous nos catalogues interactifs : **www.afpa.fr – rubrique « entreprise »**

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Qualit'EnR	Qualit'EnR : devenir référent QualiBois « appareil bois indépendant »	10943	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	48
	Qualit'EnR : devenir référent QualiBois « appareil bois raccordé au réseau hydraulique »	10944	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	48
	Qualit'EnR : devenir référent QualiPac « pompes à chaleur »	10945	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	50
	Qualit'EnR : devenir référent QualiPv « photovoltaïque module électricité »	10082	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	45
	Qualit'EnR : devenir référent QualiPv « photovoltaïque module intégration au bâti »	10544	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	49
	Qualit'EnR : devenir référent QualiSol « chauffe-eau solaire individuel »	10086	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	46
	Qualit'EnR : devenir référent QualiSol « système solaire combiné »	10091	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation	47
Rayons	Développer l'attractivité de son rayon	10052		Distribution	8
	Etablir les prévisions annuelles de son rayon	10054		Distribution	10
Réclamations	Traiter les réclamations	10661		Hôtellerie, restauration	24
	Traiter les réclamations client en prenant en compte les intérêts de l'enseigne	10070		Distribution	9
Relation client	Gestion des situations difficiles	10810		Transport, logistiques	21
	Mobiliser un comportement client et une posture de service	11014		Compétences transversales	33
	Pratiquer l'écoute active pour mieux vendre : mieux cerner les besoins	10828		Compétences transversales	34
	Prévenir et gérer les conflits	10676		Hygiène, propreté, sécurité	20
	Prévenir et gérer les situations difficiles au téléphone	11000		Compétences transversales	36
	Prévenir et traiter les litiges	10629		Transport, logistique	26
	Traiter les réclamations client en prenant en compte les intérêts de l'enseigne	10070		Distribution	9
Reprise d'entreprise	Reprendre une entreprise	10738		Compétences transversales	40
Réseaux de communication	Mettre en œuvre le raccordement de colonnes montantes d'immeubles en fibre optique (FTTH)	10947		Bâtiment, éco-construction, rénovation	64
	Réaliser le raccordement de fibres optiques dans les réseaux de communication	10555		Bâtiment, éco-construction, rénovation	64
Réseaux électriques	Intervenir sur une installation d'éclairage public	10322		Réseaux électriques	27
	Qualification EV1 : accessoires souterrains de câble BTA à isolation synthétique	10312	✦	Réseaux électriques	24
	Qualification EV2 : accessoires câble BTA isolation synthétique et papier imprégné	10313	✦	Réseaux électriques	24
	Qualification EV3 : accessoires souterrains de câble HTA à isolation synthétique HTA	10314	✦	Réseaux électriques	25
	Qualification EV4 : accessoires câble HTA isolation synthétique et papier imprégné	10315	✦	Réseaux électriques	25
	RACC-BTA : accessoires souterrains et raccordement de coffrets pour câble synthétique	10308		Réseaux électriques	21
	RACC-BTA-CIS : accessoires souterrains de câbles BT à isolation synthétique	10303		Réseaux électriques	21
	RACC-HTA : accessoires souterrains de câbles HTA à isolation papier imprégné	10306		Réseaux électriques	22
	RACC-HTA-CIS : accessoires souterrains de câbles HTA à isolation synthétique	10305		Réseaux électriques	22
	REC-TST-BT-AER : recyclage travaux sous tension sur réseaux aériens BT	10182	▲	Réseaux électriques	16
	REC-TST-BT-BRT-AER : recyclage travaux sous tension de branchements aéro-souterrains	10299	▲	Réseaux électriques	16
	REC-TST-BT-COF : recyclage travaux sous tension pour raccordement de coffret BT	10191	▲	Réseaux électriques	17
	REC-TST-BT-EP : recyclage travaux sous tension sur réseaux d'éclairage public BT	10184	▲	Réseaux électriques	19
	REC-TST-BT-INDUS : recyclage travaux sous tension sur installation BT industrielle	10300	▲	Réseaux électriques	18
	REC-TST-BT-OI : recyclage travaux sous tension sur ouvrages intérieurs BT (pupblic)	10301	▲	Réseaux électriques	17
	REC-TST-BT-S1 : recyclage travaux sous tension sur câbles à isolation synthétique BT	10187	▲	Réseaux électriques	18
	TST-BT-AER : travaux sous tension sur réseaux électriques aériens BT	10173	▲	Réseaux électriques	10

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Réseaux électriques	TST-BT-BAS : s'initier à la sécurité des travaux sous tension	10197	▲	Réseaux électriques	10
	TST-BT-BRT-AER : travaux sous tension de branchements aéro-souterrains BT	10170	▲	Réseaux électriques	11
	TST-BT-COF : travaux sous tension pour raccordement de coffrets et tableaux BT	10180	▲	Réseaux électriques	11
	TST-BT-EP : travaux sous tension en éclairage public BT	10175	▲	Réseaux électriques	14
	TST-BT-INDUS : travaux sous tension sur installation BT industrielle ou tertiaire	10296	▲	Réseaux électriques	12
	TST-BT-OI : travaux sous tension sur ouvrages intérieurs BT (distribution publique)	10297	▲	Réseaux électriques	12
	TST-BT-S1 : travaux sous tension sur câbles à isolation synthétique souterrains BT	10177	▲	Réseaux électriques	13
	TST-BT-S2 : travaux sous tension sur câbles isolés au papier imprégné souterrains	10298	▲	Réseaux électriques	13
Réseaux souterrains	Qualification EV1 : accessoires souterrains de câble BTA à isolation synthétique	10312	✦	Réseaux électriques	24
	Qualification EV2 : accessoires câble BTA isolation synthétique et papier imprégné	10313	✦	Réseaux électriques	24
	Qualification EV3 : accessoires souterrains de câble HTA à isolation synthétique HTA	10314	✦	Réseaux électriques	25
	Qualification EV4 : accessoires câble HTA isolation synthétique et papier imprégné	10315	✦	Réseaux électriques	25
	RACC-BTA : accessoires souterrains et raccordement de coffrets pour câble synthétique	10308		Réseaux électriques	21
	RACC-BTA-CIS : accessoires souterrains de câbles BT à isolation synthétique	10303		Réseaux électriques	21
	RACC-HTA : accessoires souterrains de câbles HTA à isolation papier imprégné	10306		Réseaux électriques	22
	RACC-HTA-CIS : accessoires souterrains de câbles HTA à isolation synthétique	10305		Réseaux électriques	22
Respect de l'environnement	Connaître les produits de nettoyage	10670		Hygiène, propreté, sécurité	10
	Démarche QSE/HQE : améliorer sa prestation de services	10664		Hygiène, propreté, sécurité	8
Restauration collective	Cuisiner et valoriser la cuisson des légumes en restauration collective	10764		Hôtellerie, restauration	10
	Cuisiner et valoriser la cuisson des poissons en restauration collective	10763		Hôtellerie, restauration	10
	Cuisiner et valoriser la cuisson des viandes en restauration collective	10762		Hôtellerie, restauration	9
	Elaborer et valoriser des desserts d'assemblage en restauration collective	10766		Hôtellerie, restauration	
	Elaborer et valoriser une production de hors-d'œuvres et entrées en restauration collective	10765		Hôtellerie, restauration	9
	Prendre en compte la cuisine de terroir en restauration collective	10641		Hôtellerie, restauration	12
RSE	Intégrer le développement durable en cuisine	10768		Hôtellerie, restauration	13
	Respecter les contraintes spécifiques du bio-nettoyage en milieu médicalisé	10672		Hygiène, propreté, sécurité	11
Scooters électriques	Scooters électriques : acquérir des techniques de diagnostic et de dépannage	10989		Véhicules, engins, nautisme	15
Sécurité incendie	CQP - APS (agent de prévention et de sécurité	11012	▲	Bâtiment, éco-construction, rénovation Distribution Hygiène, propreté, sécurité	67 24 16
	Devenir équipier de première intervention (EPI)	10673		Hygiène, propreté, sécurité	19
	SSIAP 1 - formation initiale	10287	▲	Hygiène, propreté, sécurité	16
	SSIAP 1 - recyclage	10288		Hygiène, propreté, sécurité	17
	SSIAP 1 - remise à niveau	10289		Hygiène, propreté, sécurité	17
	SSIAP 2 - formation initiale	10290		Hygiène, propreté, sécurité	18
	SSIAP 2 - recyclage	10291		Hygiène, propreté, sécurité	18
	SSIAP 2 - remise à niveau	10292		Hygiène, propreté, sécurité	19
Service d'étage	Améliorer sa performance au service des étages	10653		Hôtellerie, restauration	27
	Manager une équipe au service des étages	10655		Hôtellerie, restauration	27

▲ stage de perfectionnement avec test final
✦ évaluation seule (sans formation)

Pour consulter tous nos catalogues interactifs : **www.afpa.fr - rubrique « entreprise »**

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Service en salle	Accueillir et conseiller sa clientèle au restaurant	10648		Hôtellerie, restauration	19
	Commercialiser les vins en restauration	10650		Hôtellerie, restauration	21
	Développer l'activité de son bar : techniques de base	10647		Hôtellerie, restauration	20
	Organiser et présenter des buffets attractifs en restauration	10651		Hôtellerie, distribution	19
	Valoriser le service des petits déjeuners en hôtellerie	10652		Hôtellerie, distribution	20
Services aux personnes	Voir Interventions à domicile				
SolidWorks	Concevoir des produits complexes avec SolidWorks	10044		Techniques et production industrielles	13
	Modéliser méthodiquement des produits avec SolidWorks	10048		Techniques et production industrielles	13
Soudage	Améliorer sa maîtrise du soudage des matières plastiques	10609		Techniques et production industrielles	30
	Prévenir les risques liés aux gestes et postures du soudeur	10982		Techniques et production industrielle	19
	S'initier au soudage à l'arc avec électrode enrobée	10202		Techniques et production industrielle	16
	S'initier au soudage semi-automatique	10195		Techniques et production industrielle	16
	S'initier au soudage Tungsten Inert Gas	10207		Techniques et production industrielle	17
	Se préparer et passer la qualification ATG B 540.9 brasage	10567	▲	Techniques et production industrielle	18
	Se préparer et passer la qualification ATG B 527.9 opérateur polyéthylène	10565	▲	Techniques et production industrielle	19
	Se préparer et passer la qualification ATG B 540.9	10566	▲	Techniques et production industrielle	18
	Souder en Tungsten Inert Gas sur tubes en acier	10803		Techniques et production industrielle	17
Statistiques	Acquérir les bases de la statistique	10858		Compétences transversales	21
Stocks	Optimiser ses stocks	10046		Distribution	10
Tableau de bord	Analyser son tableau de bord et mettre en œuvre des plans d'action	10060		Distribution	11
	Concevoir et actualiser les tableaux de bord des ressources humaines	10149		Compétences transversales	42
Tableaux et graphiques	Préparer et concevoir des tableaux et graphiques - initiation	10860		Compétences transversales	23
	Préparer et concevoir des tableaux et graphiques - perfectionnement	11011		Compétences transversales	23
Techniques de cuisson	Les techniques de cuisson évolutives	10761		Hôtellerie, restauration	12
Techniques de vente	Maîtriser les techniques de vente en magasin	10027		Distribution	19
Topographie	Se perfectionner en topographie	10550		Travaux publics	17
Tournage	Acquérir les bases de la programmation ISO sur tour à commande numérique	10587		Techniques et production industrielles	23
	Acquérir les bases du tournage conventionnel	10190		Techniques et production industrielles	22
	Acquérir les bases du tournage sur machine à commande numérique	10186		Techniques et production industrielles	23
	Se perfectionner au tournage conventionnel	10582		Techniques et production industrielles	22
Tranchée blindée	Blinder une tranchée en petite profondeur	10951		Travaux publics	19
Transport de marchandises dangereuses (TMD)	TMD citerne : recyclage	09968		Transport, logistique	12
	TMD citerne : spécialisation	09974	▲	Transport, logistique	12
	TMD formation de base (recyclage)	09975	▲	Transport, logistique	11
	TMD formation initiale	09969	▲	Transport, logistique	11
	TMD produits pétroliers : recyclage	09967		Transport, logistique	13
	TMD produits pétroliers : spécialisation	09966	▲	Transport, logistique	13
Transport scolaire	Rôle du conducteur en transport scolaire	10756		Transport, logistique	19
Travaux d'entretien	Remplacer un équipement sanitaire	10137		Services à la personne	17
	Remplacer un appareillage ou un équipement électrique	10138		Services à la personne	17
	Remplacer un sol souple en lé	10140		Services à la personne	18
	Repeindre une pièce	10141		Services à la personne	18

Mot clé	Offre	Code		Catalogue	Page
Travaux sous tension	REC-TST-BT-AER : recyclage travaux sous tension sur réseaux aériens BT	10182	▲	Réseaux électriques	16
	REC-TST-BT-BRT-AER : recyclage travaux sous tension de branchements aéro-souterrains	10299	▲	Réseaux électriques	16
	REC-TST-BT-COF : recyclage travaux sous tension pour raccordement de coffret BT	10191	▲	Réseaux électriques	17
	REC-TST-BT-EP : recyclage travaux sous tension sur réseaux d'éclairage public BT	10184	▲	Réseaux électriques	19
	REC-TST-BT-INDUS : recyclage travaux sous tension sur installation BT industrielle	10300	▲	Réseaux électriques	18
	REC-TST-BT-OI : recyclage travaux sous tension sur ouvrages intérieurs BT (pupblic)	10301	▲	Réseaux électriques	17
	REC-TST-BT-S1 : recyclage travaux sous tension sur câbles à isolation synthétique BT	10187	▲	Réseaux électriques	18
	TST-BT-AER : travaux sous tension sur réseaux électriques aériens BT	10173	▲	Réseaux électriques	10
	TST-BT-BAS : s'initier à la sécurité des travaux sous tension	10197	▲	Réseaux électriques	10
	TST-BT-BRT-AER : travaux sous tension de branchements aéro-souterrains BT	10170	▲	Réseaux électriques	11
	TST-BT-COF : travaux sous tension pour raccordement de coffrets et tableaux BT	10180	▲	Réseaux électriques	11
	TST-BT-EP : travaux sous tension en éclairage public BT	10175	▲	Réseaux électriques	14
	TST-BT-INDUS : travaux sous tension sur installation BT industrielle ou tertiaire	10296	▲	Réseaux électriques	12
	TST-BT-OI : travaux sous tension sur ouvrages intérieurs BT (distribution publique)	10297	▲	Réseaux électriques	12
	TST-BT-S1 : travaux sous tension sur câbles à isolation synthétique souterrains BT	10177	▲	Réseaux électriques	13
	TST-BT-S2 : travaux sous tension sur câbles isolés au papier imprégné souterrains	10298	▲	Réseaux électriques	13
Tutorat	Formation tuteur – être un tuteur efficace	10106		Compétences transversales	47
Unités de mesure	Manipuler les unités de mesure	10854		Compétences transversales	19
	Réviser l'essentiel de l'arithmétique : unités de mesure, fractions, proportions	10263		Compétences transversales	20
Usinage	Acquérir les bases de la rectification plane conventionnelle	10588		Techniques et production industrielles	26
	Conduire une machine d'électroérosion à fil	10584		Techniques et production industrielles	6
Vélos à assistance électrique	Vélos à assistance électrique : contrôler et dépanner	10736		Véhicules, engins, nautisme	15
Vente	Conduire une vente	10978		Compétences transversales	35
	Maîtriser les techniques de vente en magasin	10027		Distribution	19
	Optimiser la rentabilité de ses ventes	10277		Compétences transversales	35
	Optimiser ses ventes additionnelles	10656		Hôtellerie, restauration	24
	Pratiquer l'écoute active pour mieux vendre : mieux cerner les besoins	10828		Compétences transversales	34
	Promouvoir et vendre une offre par téléphone en émission d'appel	11002		Compétences transversales	34
	Promouvoir la vente des motocycles électriques ou hybrides	10990		Véhicules, engins, nautisme	16
Voirie et réseaux divers	Blinder une tranchée en petite profondeur	10951		Travaux publics	19
	Mettre en œuvre des enrobés à la main	10949		Travaux publics	18
	Réaliser des petits ouvrages en béton sur chantier VRD	10950		Travaux publics	17
	Se perfectionner à la construction d'un réseau d'adduction d'eau potable	10778		Travaux publics	18
	Se perfectionner en topographie	10550		Travaux publics	17
Web	Soyez plus performant avec le web	10818		Compétences transversales	28
Word	Word 2007 – niveau 1	11005		Compétences transversales	25
	Word 2007 – niveau 2	11001		Compétences transversales	25

▲ stage de perfectionnement avec test final
✦ évaluation seule (sans formation)

Pour consulter tous nos catalogues interactifs : **www.afpa.fr – rubrique « entreprise »**

AFPA **Direction de la communication et de la stratégie de marque**
13, place du Général de Gaulle – 93108 Montreuil Cedex

ILS FONT CONFIANCE À L'AFPA

Forte de plus de 60 ans d'expérience et de collaborations réussies dans de nombreux secteurs d'activité, l'AFPA a le privilège de travailler partout en France, auprès de grandes entreprises et de partenaires institutionnels.
Nous les remercions de leur confiance.

L'AFPA PROPOSE
PLUS DE **300 STAGES**
DE PERFECTIONNEMENT
DANS **11 SECTEURS :**

- **bâtiment-écoconstruction-rénovation**
- **distribution**
- **véhicules, engins, nautisme**
- **hôtellerie restauration**
- **hygiène-propreté-sécurité**
- **techniques et production industrielles**
- **services à la personne**
- **travaux publics**
- **transport, logistique**
- **réseaux électriques**
- **compétences transversales-remise à niveau**

Vous souhaitez en savoir davantage sur les services et les offres de formation AFPA ?

appelez le N° Indigo 0 826 46 14 14
0,15 € TTC / MN

ou connectez-vous sur notre site www.afpa.fr
vous y trouverez toutes nos formations et des catalogues interactifs

afpa
La formation professionnelle